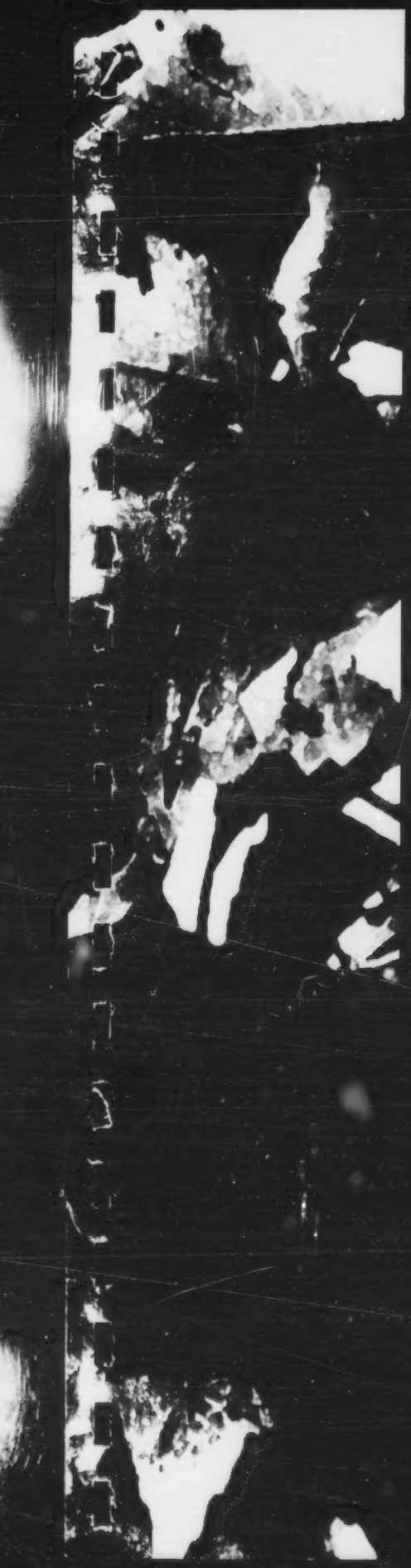


Évaluation du Programme d'aide au développement de l'enregistrement sonore

Rapport final

Direction générale
des examens ministériels

avril 2000

Canada

101-03952/

Ministère du Patrimoine Canadien

ÉVALUATION DU PROGRAMME D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DE L'ENREGISTREMENT SONORE (PADES/SRDP)

Rapport final

Tél. : (514) 939-2296 etecocon@eecgroup.com Télécopieur : (514) 939-2321

TABLE DES MATIÈRES

PRÉSENTATION DU RAPPORT 1

1. OBJET DE L'ÉVALUATION 1
2. MÉTHODOLOGIE D'ÉVALUATION 3
3. ORGANISATION DU RAPPORT 4

A. PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU PADES 5

A.1. OBJECTIFS ET CRITÈRES GÉNÉRAUX 5
A.2. STRUCTURE DU PROGRAMME PAR VOLETS 6
A.3. BUDGET DU PADES 8
A.4. CADRE ORGANISATIONNEL ET DE GESTION 9
A.5. RÉSUMÉ DU PROGRAMME 11

B. OBJECTIFS ET CONTEXTE DE MISE EN PLACE DU PADES 12

C. PROFIL DE L'AIDE 27

C.1. DEMANDES REÇUES ET ACCEPTÉES (FMC) 27
C.2. ORIENTATION DE L'AIDE SELON LES TYPES D'ACTIVITÉS APPUYÉES ET PROGRAMMES (FMC) 30
C.3. CATÉGORIES DE BÉNÉFICIAIRES 37
C.4. AIDE PAR PROGRAMME SELON LES TYPES DE BÉNÉFICIAIRES (FMC) . 42
C.5. PROFIL RÉGIONAL (FMC) 59
C.6. PROFIL SELON LES GENRES MUSICAUX (FMC) 67
C.7. AIDE PAR «PROJET» ET AIDE PAR «ALBUMS» (FMC) 78
C.8 L'AIDE À LA PRODUCTION DE MUSIQUE SPÉCIALISÉE 81
C.9. L'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES (FMC) 91
C.10. L'APPUI AU DÉVELOPPEMENT DES POLITIQUES FÉDÉRALES (MPC) . . . 95

TABLE DES MATIÈRES (suite)

D. PROFIL DE GESTION DE FMC 100

D.1. FINANCEMENT ET REVENUS DE FMC, FACTOR ET MUSICACTION 100
D.2. COÛTS D'ADMINISTRATION (FMC) 108
D.3 PRÊTS PARTICIPATIFS ET LES REMBOURSEMENTS (FMC) 116
D.4. CADRE ORGANISATIONNEL 129
D.4.1 Les gestionnaires des volets du PADES 129
D.4.2 Partage des responsabilités d'administration et rationnel de l'affectation des volets 131
D.4.3 Le cadre d'auto-administration par l'industrie du disque 135
D.5 INSTRUMENTATION ET PRATIQUES DE GESTION 141
D.5.1 Perspective de gestion publique 141
D.5.2 Cadre instrumental de gestion du PADES 142

E. IMPACT DU PADES 148

E.1. ÉVOLUTION DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DU DISQUE AU REGARD DES OBJECTIFS DU PADES 148
E.1.1 Évolution et positionnement des disques à contenu canadien et d'artistes canadien 149
E.1.2 Évolution du positionnement du secteur sous-contrôle canadien 153
E.1.3 Étude détaillée du risque dans l'industrie de l'enregistrement sonore 168
E.2. LES SUCCÈS CANADIENS ET LE PADES 189
E.2.1. Les succès anglophones et l'aide PADES-FACTOR 190
E.2.2. Les succès francophones et l'aide PADES-MusicAction 195
E.3. IMPACTS QUANT AUX GENRES DE MUSIQUE ET AUX RÉGIONS 207
E.3.1. Genres de musique 207
E.3.2. Communautés régionales 209
E.3.3. Perspective de complémentarité avec les programmes régionaux 210
E.4. SYSTÉMATISATION DE LA COLLECTE STATISTIQUE 215

TABLE DES MATIÈRES (suite)

F. PRINCIPAUX RÉSULTATS ET RECOMMANDATIONS 219

F.1. L'IMPACT DU PADES ET SES FACTEURS DÉTERMINANTS 219
F.2. LA PERTINENCE ACTUELLE DU PADES AU REGARD DES CHANGEMENTS TECHNOLOGIQUES ET DE LA GLOBALISATION DANS L'INDUSTRIE DU DISQUE 228
F.2.1. Tendances des ventes globales 228
F.2.2 Technologies digitales 229
F.2.3. Globalisation et intégration 232
F.2.4. Les changements du contexte global et le PADES 234
F.3. POLITIQUE SECTORIELLE ET CADRE D'ORIENTATIONS DU PADES 235
F.4. AXES D'APPUI 236
F.5. CADRE ORGANISATIONNEL ET DE GESTION 238

ANNEXE *Consultation de l'industrie de l'enregistrement sonore*
Entrevues: organisations et personnes rencontrées

LISTE DES TABLEAUX

SECTION A. PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU PADES

Tableau A.1: Structure du programme par volets 6
Tableau A.2: Caractérisation des volets et structure budgétaire 7
Tableau A.3: Évolution du budget annuel du PADES et budget total, 1986-87 à 1999-2000 8
Tableau A.4: Organismes de gestion selon les volets (1986-87 à 1999-2000) . . . 9
Tableau A.5: Caractéristiques de FMC 10

SECTION C. PROFIL DE L'AIDE

Tableau C.1: MusicAction, Projets et montants d'aide selon les programmes, 1986-87 à 1997-98 32
Tableau C.2: Évolution du nombre de projets selon les programmes, MusicAction, 1986-87 à 1997-98 33
Tableau C.3: FACTOR, Projets et montants d'aide selon les programmes, 1986-87 à 1997-98 35
Tableau C.4: Évolution du nombre de projets acceptés selon les programmes, FACTOR, 1986-87 à 1997-98 36
Tableau C.5: MusicAction, Tous programmes confondus, 1986-87 à 1997-98 . . . 37
Tableau C.6: Nombre de bénéficiaires selon la catégorie professionnelle, MusicAction 1986-87 à 1997-98 38
Tableau C.7: FACTOR, Nombre de projets et montants d'aide par catégories de bénéficiaires (tous progr.confondus),1986-87 à 1997-98 . . 40
Tableau C.8: Nombre de bénéficiaires selon la catégorie professionnelle, FACTOR, 1986-87 à 1997-98 41
Tableau C.9: Nombre de projets par programme selon la catégorie professionnelle des bénéficiaires, MusicAction 1986-87 à 1997-98 44
Tableau C.10: Montant de l'aide par catégorie professionnelle de bénéficiaires selon les programmes, MusicAction, 1986-87 à 1997-98 45
Tableau C.11: Nombre de projets par programme selon la catégorie professionnelle des bénéficiaires, FACTOR 1986-87 à 1997-98 49
Tableau C.12: Montant de l'aide par catégorie professionnelle de bénéficiaires selon les programmes, FACTOR, 1986-87 à 1997-98 50
Tableau C.13: Demandes, nombre de projets et taux d'acceptation, Programmes d'aide à la production, MusicAction (1988-98) et FACTOR (1994-98) 53
Tableau C.14: Nombre de demandes reçues/acceptées et montant d'aide, Programmes d'appui à la production, MusicAction et FACTOR, 1997-98 54

LISTE DES TABLEAUX (suite)

Tableau E.15: Répartition de l'aide entre les programmes d'appui à la production, MusicAction et FACTOR, 1997-98 55
Tableau C.16: FACTOR, Répartition de l'aide entre les compagnies DBA, 1986-87 à 1997-98 58
Tableau C.17: FACTOR, Aide moyenne par année des compagnies bénéficiaires DBA, 1986-87 à 1997-98 58
Tableau C.18: Répartition régionale des demandes reçues par FMC 60
Tableau C.19: Demandes régionales reçues par FACTOR (ensemble des programmes), 1986-87 à 1997-98 61
Tableau C.20: Demandes acceptées par FACTOR selon les régions (ens. des programmes) 1986-87 à 1997-98 62
Tableau C.21: Taux d'acceptation régionaux des demandes reçues par FACTOR, (ens. des programmes), 1986-87 à 1997-98 63
Tableau C.22: Demandes reçues par MusicAction selon les régions (tous progr. confondus), 1986-87 à 1997-98 64
Tableau C.23: Demandes acceptées par MusicAction selon les régions, Tous progr. confondus, 1986-87 à 1997-98 65
Tableau C.24: Taux d'acceptation des demandes reçues par MusicAction selon les régions, Tous prog. confondus, 1986-87 à 1997-98 66
Tableau C.25: Répartition des mises en marché et des demandes reçues par FACTOR selon les genres musicaux 68
Tableau C.26: Répartition des demandes reçues et taux d'acceptation selon les genres musicaux 69
Tableau C.27: Demandes reçues par FACTOR, Tous programmes confondus, 1986-87 à 1997-98 70
Tableau C.28: Demandes acceptées par FACTOR selon le genre de musique, Tous programmes confondus, 1986-87 à 1997-98 71
Tableau C.29: Taux d'acceptation des demandes reçues par FACTOR selon le genre de musique, Tous progr. confondus, 1986-87 à 1997-98, en % 72
Tableau C.30: Demandes reçues par MusicAction selon le genre de musique, Tous programmes confondus, 1986-87 à 1997-98 73
Tableau C.31: Demandes acceptées par MusicAction selon le genre de musique, Tous programmes confondus, 1986-87 à 1997-98 74
Tableau C.32: Taux d'acceptation des demandes reçues par MusicAction selon le genre de musique, Tous programmes confondus, 1986-87 à 1997-98, en % 75
Tableau C.33: Contribution de FACTOR à la production d'enregistr. sonores selon les genres musicaux (1986-87 à 1997-98) 76
Tableau C.34: Contributions de FACTOR pour la production d'enregistrements sonores selon la catégorie musicale, en milliers de dollars, 1986-87 à 1997-98 77

LISTE DES TABLEAUX (suite)

Tableau C.35: Contributions de FACTOR pour la production d'enregistrements sonores selon la catégorie musicale, en % du total annuel, 1986-87 à 1997-98 77
Tableau C.36: Contribution moyenne et totale pour les programmes/projets de production, MusicAction 80
Tableau C.37: Contribution moyenne et totale pour les programmes/projets de production, FACTOR 80
Tableau C.38: Appui à la «Production de musique spécialisée», Aide accordée, 1987-1996 82
Tableau C.39: «Production de musique spécialisée», Répartition de l'aide par groupe de bénéficiaires selon le nombre de projets par bénéficiaire, 1987-1996 82
Tableau C.40: Nombre et répartition des demandes selon le genre de musique spécialisée, 1997 85
Tableau C.41: Répartition régionale de l'aide, Production de musique spécialisée, 1987-1996 86
Tableau C.42: Répartition annuelle régionale de l'aide, «Production de musique spécialisée«, 1987 à 1996 87
Tableau C.43: Montants d'aide prévus et dépensés au titre du volet, «Développement des entreprises», 1986-87 à 1997-98 93
Tableau C.44: Répartition régionale de l'aide, MusicAction et FACTOR, «Développement des entreprises», 1993-94 à 1997-98 94
Tableau C.45: Soutien au développement des politiques fédérales, Montant et description des projets 96
Tableau C.46: Volet de Soutien au développement des politiques fédérales, Priorités de recherche 1997-98 à 1999-2000 98
Tableau C.47: Volet de Soutien au développement des politiques fédérales, Priorités de recherche et projets d'appui 99

SECTION D. PROFIL DE GESTION

Tableau D.1: Revenus annuels de MusicAction et FACTOR par sources, 1986-87 à 1997-98 102
Tableau D.2: Répartition du revenu total de MusicAction et FACTOR par sources, 1986-87 à 1997-98 103
Tableau D.3: Contribution des différentes sources à l'évolution des revenus totaux de FACTOR et MusicAction, 1986-87 à 1997-98 105
Tableau D.4: Comparaison de la contribution publique et des versements des radiodiffuseurs à MusicAction et FACTOR, 1986-87 à 1997-98 107

LISTE DES TABLEAUX (suite)

Tableau D.5: Comparaison des frais d'administration au revenu total de MusicAction et FACTOR, 1986-87 à 1997-98 109
Tableau D.6: FACTOR, Dépenses d'administration et salaires 111
Tableau D.7: MusicAction, Dépenses d'administration et salaires 112
Tableau D.8: Évaluation du coût adm. et salarial par rapport au volume d'activité, FACTOR et MusicAction, 1986-87 à 1997-98 114
Tableau D.9: FACTOR, Contribution moyenne et totale pour les projets de production 117
Tableau D.10: Coût moyen des projets et part du financement FACTOR au coût total des projets, 1987-88 à 1997-98 118
Tableau D.11: MusicAction, Contribution moyenne et totale pour les projets de production 119
Tableau D.12: Montant des remboursements de prêts FACTOR et MusicAction 1987-88 à 1997-98 120
Tableau D.13: MusicAction et FACTOR, Remboursement des prêts, 1986-91 et 1992-96 121
Tableau D.14: Proportion des projets avec un remboursement partiel ou total et sans aucun remboursement, FACTOR, 1987-88 à 1997-98 123
Tableau D.15: Coût moyen de production des projets avec prêt participatif, FACTOR, 1987-88 à 1997-98 124
Tableau D.16: Montant moyen des prêts d'appui à la production, FACTOR, 1987-88 à 1997-98 125
Tableau D.17: Exemple d'un cadre de présentation du portefeuille de prêts et des résultats de remboursement par programme 128

SECTION E. IMPACT DU PADES

Tableau E.1: Part des disques à contenu canadien dans les mises en marché et les ventes 150
Tableau E.2: Répertoire national en % des ventes, Échantillon de pays 151
Tableau E.3: Part de marché des disques à contenu canadien; Québec et Reste du Canada 151
Tableau E.4: Part des disques à contenu canadien dans les nouveaux albums mis en marché; Québec et Reste du Canada 151
Tableau E.5: Parts du marché et des mises en marché de disques à contenu canadien; compagnies sous-contrôle canadien 152
Tableau E.6: Part des ventes et de la production à contenu canadien dans l'activité des compagnies sous-contrôle canadien et sous-contrôle étranger 152
Tableau E.7: Part de marché et des mises en marché des entreprises sous-contrôle étranger 153

LISTE DES TABLEAUX (suite)

Tableau E.8: Indicateurs caractéristiques des performances selon l'origine de la propriété et la catégorie de revenu, 1984-85 et 1995-96 . . . 155
Tableau E.9: Performances caractéristiques des compagnies sous contrôle étranger et des compagnies avec un revenu d'1 million$ et plus sous contrôle canadien, 1984-85 et 1995-96 157
Tableau E.10: Comparaison des résultats de 1995-96 / 1984-85 des compagnies sous contrôle étranger et des compagnies à revenus d'1 million$ et plus sous contrôle canadien 158
Tableau E.11: «Poids relatif» et mise en proportion des performances des plus grandes compagnies sous contrôle canadien par rapport à la taille et aux performances du groupe des compagnies sous-contrôle étranger, 1984-85 et 1995-96 159
Tableau E.12: Rentabilité et risque selon la taille et l'origine de la propriété des compagnies, périodes 1982-83 à 1988-89 et 1987-88 à 1995-96 161
Tableau E.13: Classement des groupes de compagnies selon le niveau et l'évolution de la rentabilité et du degré de risque, 1982-83 à 1988-89 et 1987-88 à 1995-96 163
Tableau E.13.a: Typologie sommaire des situations risque-rendement 171
Tableau E.13.b: Rendement et risque d'échec des deux activités 174
Tableau E.13.c: Correspondance entre variabilité du ratio de performance et niveau de risque 177
Tableau E.13.d: Résultats de l'enquête sur le risque: 1 ère cohorte (1 ère partie) 179
Tableau E.13.e: Résultats de l'enquête sur le risque: 1 ère cohorte (2 ième partie) 180
Tableau E.13.f: Résultats de l'enquête sur le risque: 2 ième cohorte (1ère partie) 181
Tableau E.13.g: Résultats de l'enquête sur le risque: 2 ième cohorte (2ième partie)182
Tableau E.13.h: Résultats de l'enquête sur le risque: 3 ième cohorte (1ère partie) 183
Tableau E.13.i: Résultats de l'enquête sur le risque: 3 ième cohorte (2ième partie) 184
Tableau E.14: Apparitions de titres d'albums d'artistes canadiens au palmarès francophone des succès «radio» selon la catégorie de producteur, 1987-92 et 1993-1994 197
Tableau E.15: Apparitions d'un album d'artiste canadien au palmarès francophone «ventes» selon la catégorie de producteurs, 1987-92 et 1993-1994 201
Tableau E.16: Apparitions d'un album d'artiste canadien au palmarès francophone «ventes» selon la catégorie d'agent en commercialisation, 1987-92 et 1993-1994 202
Tableau E.17: Certifications d'albums d'artistes canadiens selon la catégorie de producteurs, musique vocale francophone, 1987-98 204
Tableau E.18: Certifications d'albums d'artistes canadiens selon l'agent de commercialisation, musique vocale francophone, 1987-98 204

LISTE DES TABLEAUX (suite)

Tableau E.19: Parts de marché selon la catégorie musicale (1987-1996) 208
Tableau E.20: Mises en marché selon la catégorie musicale (1987-1996) 209
Tableau F.1: Scénarios hypothétiques / Exigences de croissance et atteinte d'objectifs de parts de marché 226
Tableau F.2: Demande globale d'enregistrement sonores (1981-1997) 229

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique C.1: Demandes reçues, 1987-87 à 1997-98; MusicAction, FACTOR et total FMC 28
Graphique C.2: Taux d'acceptation des demandes reçues, 1987-87 à 1997-98; MusicAction, FACTOR et FMC 30
Graphique C.3: FACTOR, Profil temporel des Cies bénéficiaires «DBA» 57
Graphique E.a: Évolution de la rentabilité et du degré de risque par catégories de compagnies selon la taille et l'origine du contrôle (1983-89 / 1988-96) 164
Graphique E.b: Évolution des ventes selon l'origine du contrôle et du contenu (1982-83 à 1995-96) 165
Graphique E.c: Ventes moyennes par album et nombre d'albums mis en marché (1995-96) 166
Graphique E.d: Répartition du nombre d'entreprises, du nombre d'albums mis en marché et des revenus totaux selon le contrôle (1995-96) 167
Graphique E.1: Palmarès anglophone, Top radio, «Musique contemporaine (adultes)», % succès à contenu canadien et d'albums FACTOR, 1986 à 1998 192
Graphique E.2: Palmarès anglophone, Top radio, «Musique rock», % succès à contenu canadien et d'albums FACTOR, 1986 à 1998 192
Graphique E.3: Palmarès anglophone, Top radio, «Musique contemporaine "hits"», % succès à contenu canadien et d'albums FACTOR, 1986 à 1998 193
Graphique E.4: Palmarès anglophone, Top radio, «Musique country», % succès à contenu canadien et d'albums FACTOR, 1986 à 1998 193
Graphique E.5: Palmarès anglophone, Top «ventes», % d'albums à contenu canadien et FACTOR, 1986 à 1998 195
Graphique E.6: Palmarès francophone, Top «radio», tous genres confondus, % de succès d'albums à contenu canadien et MusicAction, 1986 à 1998 196
Graphique E.7: Palmarès francophone, Top «ventes», tous genres confondus, % d'albums à contenu canadien et MusicAction, 1986 à 1998 199

LISTE DES ENCADRÉS

Encadré A.1: Objectifs généraux 5
Encadré A.2: Paramètres complémentaires 5
Encadré B.1: Indicateurs caractéristiques de la situation en 1986-87 16

ACRONYMES

ADISQ	Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la vidéo
BCCMA	Brit.-Columbia Country Music Association
CAAMA	Canadian Association of Advancement in Music and the Arts
CAC	Conseil des Arts du Canada
CCMA	Canadian Country Music Association
CIRPA	Canadian Independant Record Production Association
DBA	Direct Board Approval
FACTOR	The Fondation to Assist Canadian Talent on Record
FCCF	Fédération culturelle canadienne-française
FMC	Fondation FACTOR /MusicAction /CANADA
IFPI	International Federation of the Phonographic Industry
MPC	Ministère du Patrimoine Canada (ou «*Patrimoine Canadien*»)
MWG	Music West Group Inc.
SAC	Songwriters Association of Canada
SPACQ	Société Professionnelle des Auteurs et des Compositeurs du Québec
SRIA	Saskatchewan Recording Indust. Association
IER	*Industrie de l'enregistrement sonore*
Cies	*Compagnies*

PRÉSENTATION DU RAPPORT

1. OBJET DE L'ÉVALUATION

Le PADES a été implanté il y a maintenant plus d'une douzaine d'années (1986). Suivant les termes du mandat, la présente étude d'évaluation a pour objet de répondre aux questions suivantes:

(i) Résultats / Impacts

Quels sont les impacts et effets des appuis fournis à travers le programme sur l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore (ventes, emploi, infrastructure, vitalité des compagnies canadiennes indépendantes)?

Quels sont les impacts et effets des appuis fournis à travers le programme sur la qualité et la disponibilité des produits canadiens, en prenant en compte l'exposition radio et télé et les ventes au détail au Canada et à l'étranger?

L'allocation actuelle de l'aide financière aux différents genres de musique et communautés régionales contribue-t-elle à atteindre les objectifs du programme?

(ii) Efficacité / efficience de gestion

La gouvernance et l'administration du programme sont-elles appropriées suivant les objectifs du programme? Les services sont-ils fournis de la manière la plus efficiente et quelles seraient les options alternatives plus efficientes qui pourraient alors être éventuellement envisagées?

Les types d'instruments (prêts, contributions) et les niveaux d'assistance fournis à travers le PADES sont-ils suffisants et appropriés pour atteindre les objectifs du programme? Quelles autres sources de financement pourraient être considérées?

Les recommandations de l'exercice d'évaluation 1990-91 ont-elles été implantées?

Comment les différentes sources d'information statistique (CRTC, Soundscan, Broadcast Data System, Statistique Canada) pourraient être collectées et utilisées pour cette évaluation et pour fournir périodiquement au MPC les informations / mesures de performances pertinentes relatives à l'impact du PADES?

(iii) Pertinence du programme

Dans quelle mesure les objectifs et le mandat du PADES sont encore pertinents au regard: des priorités gouvernementales actuelles, du mandat du Ministère du Patrimoine et de la structure et des conditions de l'industrie de l'enregistrement sonore canadienne et internationale et de son contexte (globalisation, technologies émergentes)?

Qu'en est-il des besoins futurs d'appui? Est-il envisageable que l'industrie n'aura plus, éventuellement, besoin du programme?

Comment le PADES et les programmes provinciaux se complètent-ils?

En d'autres termes, il s'agit:

- de circonscrire dans quelle mesure le PADES a satisfait les objectifs visés par sa mise en place au niveau de ses résultats à long terme (impacts);
- d'apprécier dans quelle mesure le programme a été efficace compte-tenu des ressources publiques mobilisées et des résultats obtenus en termes d'impact (résultats à long terme);
- de cerner dans quelle mesure le programme a été géré avec efficience compte-tenu des intrants mobilisés et des extrants obtenus (résultats directs pour les bénéficiaires);
- d'identifier les facteurs qui ont contribué à influencer positivement ou négativement ces performances au plan de l'atteinte des résultats (impacts, efficacité, efficience), facteurs qui peuvent avoir trait à l'adéquation des ressources, des stratégies, des modes et instruments d'intervention;

- d'évaluer la pertinence et l'adéquation actuelle du programme, globalement et dans ses différentes composantes, compte-tenu du contexte et des enjeux sectoriels à l'amorce du nouveau millénaire, des politiques fédérales, des leçons à tirer de l'expérience antérieure du programme et des options envisageables d'intervention.

2. MÉTHODOLOGIE D'ÉVALUATION

L'étude d'évaluation consiste à rassembler, à organiser et à analyser, sur une base rétrospective, les informations pertinentes sur le programme et sur l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore qu'il a vocation à influencer pour susciter des changements conformes à ses objectifs. Pour cela, l'étude s'inspire d'une méthode de conceptualisation et de représentation d'un programme qui est celle du «cadre logique». Ce cadre structure l'information sur le programme en distinguant entre: *ses visées* (vocation, objectifs), *ses intrants* (ressources et capacités financières et humaines, structure, organisation), *ses activités*, *les extrants* attendus et résultant de ces activités (résultats auprès des bénéficiaires) et *les effets et impacts* qui sont attendus et obtenus à moyen et à long terme en termes de portée et d'atteinte des objectifs.

L'étude s'est appuyée sur une large revue de la documentation existante sur le programme et le secteur. Les statistiques sectorielles disponibles ont été exploitées de manière approfondie. Elle a également recouru à une série d'entrevues en personne et téléphoniques auprès de firmes, d'associations et d'institutions à travers le Canada représentant la variété des types d'intervenants du secteur.

Par ailleurs, l'étude a requis des travaux spécifiques pour constituer les bases de données appropriées concernant les activités du programme et les succès canadiens. Ces travaux ont été effectués à travers la collaboration précieuse de *FACTOR*, de *MusicAction*, de l'*ADISQ* et de *The Record*.

Enfin, une enquête postale complémentaire auprès des producteurs et labels a été effectuée pour mieux documenter, sur base historique, les aspects de risque et de consolidation des entreprises (en particulier au plan financier). Les résultats de cette enquête sont intégrés à la section E.1.3 de ce rapport.

La méthodologie générale de la présente évaluation a été définie dans les deux documents: *«Cadrage analytique et plan de collecte»* (novembre 1998) et *«Instruments for data gathering and analysis»* (décembre 1998).

Une série de documents élaborés dans le cours de l'exécution de l'étude en ont détaillé et complété certains aspects (définition des termes de référence et formats des données attendus auprès des sources FACTOR, MusicAction, ADISQ, The Record, méthodologie de l'enquête auprès des firmes et de l'analyse de cohortes).

Cette première version du Rapport final couvre largement les différentes questions et aspects de l'évaluation. Elle vise à faire ressortir les principaux constats et résultats d'évaluation. En ce sens, elle met de l'avant les observations et les analyses qui apparaissent mériter davantage l'attention au regard des efforts budgétaires alloués et de leur influence sur les résultats du programme.

3. ORGANISATION DU RAPPORT

Le présent rapport comprend six grandes sections:

- la *section A* propose une présentation synthétique du PADES (orientations et composantes, cadre organisationnel, quantum budgétaire...);
- la *section B* concerne les objectifs du PADES et le contexte de sa mise en place;
- le profil de l'aide est ensuite analysé en détail dans la *section C*; il s'agit là de circonscrire les «extrants» des différents volets du programme (c'est-à-dire de dresser le portait de la destination de l'aide selon les types d'activités appuyées, les types de bénéficiaires, les genres musicaux, la répartition régionale...;
- la *section D* est consacrée à la présentation des constats et des analyses concernant le cadre organisationnel et de gestion du PADES incluant les aspects relatifs au profil des revenus et dépenses, aux coûts d'administration et à la gestion instrumentale;
- les résultats concernant les impacts que le PADES a eu depuis sa mise en place au plan de l'atteinte des objectifs sont traités dans la *section E*;
- la *section* résume les principaux constats et résultats d'analyse d'évaluation rétrospective du PADES et expose les recommandations d'Étude Économique Conseil (EEC Canada).

A. PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU PADES

A.1. OBJECTIFS ET CRITÈRES GÉNÉRAUX

Les objectifs généraux et les paramètres complémentaires du PADES sont présentés dans les tableaux A.1 ET A.2.

Encadré A.1.: Objectifs généraux

▸ **contribuer à l'amélioration de l'accès des Canadiens - *en termes de quantité et de qualité* - aux enregistrements sonores à contenu canadien,** **et au rayonnement des artistes canadiens et de la musique à contenu canadien au Canada et à l'étranger;**
▸ **contribuer au développement et au renforcement de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore.**

Encadré A.2.: Paramètres complémentaires

▸ Variété: contribution à ce développement relativement aux différents **genres de musique**; y compris la **musique spécialisée** à moindre vocation ou potentiel commercial;
▸ Langues et régions: contribution à ce développement dans ses **dimensions régionales** et au regard des productions d'enregistrements sonores de **langues anglaise et française**.

A.2. STRUCTURE DU PROGRAMME PAR VOLETS:

Tableau A.1.: Structure du programme par volets

VOLETS INITIAUX ET ANTÉRIEURS		VOLETS ACTUELS depuis 1997-98
Appui production		Appui production
I. Enregistrements sonores;	1986-1997	**1. Production audio et vidéo;**
II. Vidéoclips;	1986-1997	
III. Émissions radiophoniques;	1986-1997	
Appui commercialisation		Appui commercialisation
IV. Tournées à l'étranger;	1986-1997	**2. Mise en marché et tournées** (nationales et internationales);
VI. Commercialisation à l'étranger;	1993-1997	
Appui musique spécialisée		Appui musique spécialisée
V. Production musique spécialisée;	depuis 1986	**4. Production musique spécialisée;**
VIII. Distribution musique spécialisée;	depuis 1986	**5. Distribution musique spécialisée;**
Autres volets		Autres volets
VII. Développement des entreprises;	depuis 1986	**3. Développement des entreprises;**
		6. Soutien au développement des politiques fédérales.

Tableau A.2.: Caractérisation des volets et structure budgétaire

VOLETS	NIVEAU D'INTERV. /TYPES CLIENTELES CIBLES	APPROCHE	VOCATION DE MARCHÉ / GENRE DE MUSIQUE	PART BUDGET ANNUEL TOTAL	
				1986-97 [1]	1997-99
1. Production audio et vidéo	Appui niveau «micro»: maisons de disques, producteurs, artistes producteurs, auteurs-compositeurs, éditeurs	Aide par «projet» sur base «produit» (album)	Vocation commerciale; Variété des courants musicaux à potentiel commercial établi;	64%	38%
2. Mise en marché et tournées				17%	45%
3. Développement des entreprises	Appui niveau «meso»: associations professionnelles, institutions d'appui;	Dév. des capacités, instruments et événements de portée et d'intérêt collectif	Développement sectoriel /industriel	6%	5%
4. Production de musique spécialisée	Appui niveau «micro»: - maisons de disques - producteurs - artistes producteurs	Base «Album /projet»	Potentiel commercial actuelle limitée: contemp. type classique, jazz expérimental, électro-acoust., ethno. historique	5%	6%
5. Distribution de musique spécialisée				3%	2%
6. Soutien au développement des politiques fédérales	Niveau «macro / meso» sectoriel: associations professionnelles	Activités de portée structurante - intérêt collectif (études sect.)	Développement sectoriel /industriel	(0%)	4%

[1] Le total des pourcentages ne donne pas 100% parce que le MPC récupérait à l'origine une somme spécifique de 250 000 $ par an pour administrer le PADES. Par la suite, les frais de gestion du programme ont été distribués sur l'ensemble des volets du PADES.

A.3. BUDGET DU PADES:

Tableau A.3.: Évolution du budget annuel du PADES et budget total, 1986-87 à 1999-2000[2]

1986 1987	1987 1988	1988 1989	1989 1990	1990 1991	1991 1992	1992 1993	1993 1994	1994 1995	1995 1996	1996 1997	1997 1998	1998 1999	1999 2000
5 millions $ / an							4,3 M$	4,45 millions $ /an			9,45 millions $ /an		
81 millions $													

2 Ces montants concernent la contribution du Ministère du Patrimoine; ils ne comprennent pas les revenus privés additionnels de MusicAction et FACTOR (voir section D.3) et les budgets complémentaires mobilisés par le Conseil des Arts du Canada pour le volet d'aide à la «Production de musique spécialisée».

A.4. CADRE ORGANISATIONNEL ET DE GESTION:

Tableau A.4.: Organismes de gestion selon les volets (1986-87 à 1999-2000)

1986-87 à 1992-93	1993-94 à 1996-97	1997-98 à 1999-2000
MINISTERE DU PATRIMOINE CANADIEN 6% • *Développt. des entreprises* • *Distribution musique spécialisée*	**MINISTERE DU PATRIMOINE CANADIEN**	**MINISTERE DU PATRIMOINE CANADIEN 4%** • Soutien dév. politiques féd.
FMC 81% **(FACTOR-60% / MUSICACTION-40%)** • Enregistrements sonores • Vidéoclips • Émissions radiophoniques • Tournées à l'étranger	**FMC 95%** **(FACTOR-60% / MUSICACTION-40%)** • *Développt. des entreprises* • Enregistrements sonores • Vidéoclips • Émissions radiophoniques • Tournées à l'étranger • Commercialisation à l'étranger • *Distribution musique spécialisée*	**FMC 90%** **(FACTOR-60% / MUSICACTION-40%)** • Développt. des entreprises • Production audio et vidéo • Mise en marché et tournées • Distribution musique spécialisée
CONSEIL DES ARTS DU CANADA 8% • Production musique spécialisée	**CONSEIL DES ARTS DU CANADA 5%** • Production musique spécialisée	**CONSEIL DES ARTS DU CANADA 6%** • Production musique spécialisée

Tableau A.5.: Caractéristiques de FMC

Statut	Société sans but lucratif
Vocation	Organisme national de parrainage voué à contribuer au développement de l'industrie de l'enregistrement sonore;
Constituants	**FACTOR (1982)** — **MUSICACTION (1985)** Organisme à but non lucratif — Organisme à but non lucratif 60% de la contribution MPC à FMC — 40% de la contribution MPC à FMC
Conseils d'administration	Suivant les ententes de contribution établies entre FMC et le MPC... - les C.A. de FMC et de ses constituants doivent être constitués de représentants provenant des divers secteurs des industries de l'enregistrement sonore, du vidéoclip et de la radiodiffusion... ... avec un rôle prépondérant des représentants de l'industrie de l'enregistrement sonore (place majoritaire) (1986); - l'industrie de l'enregistrement sonore comprend (sans s'y limiter): *compagnies et producteurs de disques, producteurs de vidéoclips, éditeurs de musique, artistes (interprètes), musiciens, auteurs-compositeurs, gérants (imprésarios) et promoteurs (1989, 1991, 1993, 1997), distributeurs, associations professionnelles de l'industrie (1997);* - participation canadienne française juste et raisonnable au CA de FMC;
Relation contractuelle avec le Ministère du Patrimoine	Ententes de contribution entre le Ministère et FMC: *Septembre 1986, Mars 1989, Octobre 1991, Octobre 1993, Mars 1997*
Sources de financement	**FMC:** Contribution PADES du Gouvernement du Canada (MPC) **FACTOR:** — **MUSICACTION** Contribution reçue de FMC (60%) — Contribution reçue de FMC (40%) Commanditaires (Radiodiffuseurs) — Commanditaires (Radio-diffuseurs) Remboursement de prêts — Remboursement de prêts Souscriptions

A.5. RÉSUMÉ DU PROGRAMME:

Objectifs	Finalité: culturelle (développement du patrimoine culturel canadien); But: accès des Canadiens à la musique canadienne et rayonnement international); Objectif: développement industriel
Approche-Cibles	Appuyer la production et la commercialisation des enregistrements sonores à contenu canadien au Canada et à l'étranger en intervenant principalement auprès des producteurs et maisons de disques du secteur indépendant canadien; Base d'appui principale par projet/album;
Durée	En place depuis 1986 / 13ème année en cours
Budget	De l'ordre de 5 millions$ /an les 11 premières années; et de 10 millions$/an pour la période 1997-98 à 1999-2000, l'augmentation étant principalement canalisée vers l'accroissement de l'appui en matière de mise en marché et de marketing; soit une contribution totale de l'ordre de 81 millions$ sur 14 ans;
Instruments utilisés	Prêts, prêts participatifs, contributions directes
Cadre de gestion	Le secteur privé, par des représentants du secteur indépendant de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore (FMC / FACTOR et MUSICACTION)) gère des volets représentant environ les 9/10èmes du budget total; la conception des programmes et types d'instruments dans chacun des volets gérés par FMC relève de FMC et de ses constituants. Le secteur public gère deux des six volets: le Conseil des Arts pour la production de musique spécialisée et Patrimoine canadien pour le soutien au développement des politiques fédérales.

B. OBJECTIFS ET CONTEXTE DE MISE EN PLACE DU PADES

Les objectifs indiquent «en quoi» et «en quel sens» le programme doit contribuer à faire évoluer la situation de l'industrie de l'enregistrement sonore pour mieux répondre à l'intérêt collectif des Canadiens. Du fait de leur généralité, de leur couverture extensive et de l'effet du temps, les objectifs généraux du PADES peuvent apparaître triviaux et allant de soi. Il est cependant utile de s'arrêter pour les examiner puisqu'ils constituent un point de référence pour différentes questions d'évaluation.

La considération des objectifs intervient dans plusieurs questions clés auxquelles une évaluation de programme doit répondre: (i) les objectifs visés par le programme se sont-ils réalisés? Dans quelle mesure le programme y a-t-il effectivement contribué? Les objectifs du programme apparaissent-ils encore bien fondés et pertinents aujourd'hui et pour les prochaines années? Les objectifs constituent ainsi un élément de référence important pour l'étude d'évaluation.

Lors de la première étude d'évaluation du PADES (1990-91), il avait été relevé que les objectifs du programme étaient *«relativement vagues et généraux»*, ce pourquoi ils n'avaient pas été examinés et pourquoi l'évaluation de l'atteinte des objectifs n'avait pas été entreprise. Le PADES avait pour objet *«d'affermir la capacité du secteur privé de produire et de commercialiser, au Canada et à l'étranger, des enregistrements sonores, des vidéoclips et des émissions radiophoniques de qualité, de langue française et de langue anglaise»*. Il rappelait notamment que *«le terme - affermir - reste trop général»*.

La définition et la compréhension des objectifs généraux du PADES gagnent cependant à être replacés dans l'éclairage des travaux préalables de conception et de mise en place du PADES.

La mise en place du PADES, en 1986, s'est inscrite dans le cadre plus général de la politique d'encouragement au développement et au renforcement des industries culturelles canadiennes promue par le gouvernement du Canada. Suivant cette politique, l'existence d'industries culturelles canadiennes capables de s'auto-suffire et d'être compétitives sur les marchés national et international, était nécessaire pour fournir au public canadien un meilleur accès aux produits culturels à contenu canadien, en

même temps que pour faire valoir la culture canadienne et assurer son rayonnement ailleurs dans le monde.

Depuis 1971, les stations de radio AM et FM étaient tenues de respecter des quotas réglementaires minimum de contenu canadien de 30% pour les pièces de musique qu'elles diffusent. Quels qu'aient été les effets de cette réglementation, la situation observée au début des années 80 pouvait encore apparaître préoccupante au regard de la faible importance relative des artistes canadiens et des produits à contenu canadien dans la production, la diffusion et les ventes d'enregistrements sonores au Canada. Par ailleurs, de nouveaux enjeux et défis reliés à l'évolution rapide de la technologie s'étaient dessinés.

Dans ce contexte, le gouvernement du Canada avait alors engagé un processus de consultation pour le développement d'initiatives dans le domaine de la radio et de l'enregistrement sonore. En 1984-1985, le «MusicAction Group», composé de représentants de l'industrie, avait conduit un exercice d'identification des contraintes et enjeux critiques pour le développement de l'industrie de l'enregistrement sonore.

Le «financement» était ressorti au premier rang des préoccupations et des priorités d'action, notamment au regard des difficultés d'accès au financement bancaire et au capital de risque. Les suggestions avancées pour lever cette contrainte étaient les suivantes:

- *persuader les radiodiffuseurs à coopérer davantage avec FACTOR;*
- *mettre en place des incitatifs gouvernementaux à l'investissement privé;*
- *avoir une stratégie pour attirer l'investissement privé;*
- *approcher et éduquer les institutions de capital de risque et l'industrie bancaire;*
- *travailler pour revoir les droits d'exécution publique par les radiodiffuseurs;*
- *effectuer un prélèvement sur les cassettes vierges;*
- *recycler la taxe de vente fédérale perçue sur les enregistrements sonores dans un pool d'investissement ou éliminer entièrement cette taxe;*
- *appliquer un tarif postal spécial pour les enregistrements sonores.*

Les autres principales contraintes identifiées dans ce rapport du groupe de travail avaient trait:

- *à la difficulté d'investir au niveau voulu en matière de promotion et de commercialisation;*
- *à l'attitude du gouvernement envers l'industrie, particulièrement vis-à-vis de son rôle attendu pour desserrer le problème financier;*
- *au niveau insuffisant de la programmation radio des pièces à contenu canadien (et qu'un resserrement des relations avec les radiodiffuseurs devrait permettre de redresser);*
- *au manque d'appui que les enregistrements sonores canadiens peuvent trouver auprès des vendeurs-détaillants;*
- *à des faiblesses en matière de qualification des ressources humaines aux différents maillons de la chaîne du disque (besoin de formation);*
- *au vidéoclip, coûteux et encore mal servi par une industrie émergente du vidéoclip étroite et inexpérimentée;*
- *au manque de valeur perçue par les consommateurs (besoin par exemple de sensibilisation au niveau des collèges...);*
- *au défaut d'un star système valorisant les artistes-production canadiennes;*
- *à l'impact des médias étrangers;*
- *à l'indigence des recherches et données sur le secteur.*

Dans un document de travail de juillet 1985, le Ministère des Communications posait le diagnostic suivant:

> *«Au cours de la dernière décennie, le nombre de compagnies de disques indépendantes a sensiblement augmenté, passant d'un nombre infime en 1970 à plus de 130 en 1981. Néanmoins, dans sa forme actuelle, l'industrie est dominée par quelques très grandes firmes multinationales qui réalisent la majorité des recettes du marché et qui assurent le gros de la distribution pour toutes les entreprises du Canada...*

> *Le fait de devoir compter sur un nombre aussi faible de grandes compagnies rend le secteur indépendant vulnérable aussi bien aux changements de politiques corporatives qu'au revers de fortune (par exemple la fermeture inattendue d'une usine ou la décision de ne pas distribuer les produits d'une autre maison). Tout en reconnaissant l'importance du rôle que les multinationales jouent à la fois sur les marchés intérieur et étranger, il faut admettre que l'avenir de l'industrie canadienne du disque dépend de nos compagnies indépendantes pour la simple raison que celles-ci, pour rester en affaires, comptent essentiellement sur les artistes canadiens».*

Le document faisait par ailleurs état de la fragilité des compagnies de disques canadiennes (47% d'entres elles ayant accusé des pertes après impôt en 1983). Il soulignait le besoin de ces entreprises...

> *«de trouver de nouvelles stratégies et d'autres ressources pour prospérer» du fait «de l'augmentation des frais de production et de commercialisation et de l'incertitude des revenus pour chaque enregistrement sonore».*

Il faisait valoir la portée économique de l'industrie de l'enregistrement sonore et du spectacle en termes de taille de marché et d'emplois. Puis, considérant que l'écoute de la musique enregistrée constituait le deuxième divertissement culturel en importance au Canada et que l'enregistrement sonore était le média culturel le plus important pour les jeunes, il rappelait l'importance culturelle *«de faire en sorte que la musique enregistrée canadienne soit accessible aux Canadiens»*.

Ce document ministériel de juillet 1985 s'inquiétait du fait que *«dernièrement, le déclin de la production d'enregistrements canadiens a assombri les perspectives que la radio pouvait offrir à nos artistes», soulignant que «la saturation des ondes par les enregistrements canadiens existants a entraîné une certaine attitude négative du public à l'égard aussi bien des artistes canadiens que des stations de radio»*.

L'Encadré B.1. ci-après rappelle quelques indicateurs caractéristiques de la situation en 1986-87 qui fournissent un éclairage complémentaire justifiant cet ensemble de préoccupations.

Encadré B.1.: Indicateurs caractéristiques de la situation en 1986-87

- Les produits à contenu canadien représentaient environ 15% des nouveaux enregistrements sonores mis-en-marché et seulement 10% des ventes totales de cette industrie au Canada[3]. Cette situation, en terme de positionnement des produits à contenu canadien, se rapprochait de celle observée dans le cinéma[4] et elle était encore plus inconfortable que celle du livre canadien (de l'ordre de 25% à 30%). Elle s'appliquait aux deux grands segments linguistiques de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore.

- Les compagnies sous-contrôle étranger réalisaient environ 80% des ventes totales d'enregistrement sonore au Canada. Leurs ventes étaient elles-mêmes concentrees au niveau des filiales de la poignée des «majors», groupes multinationaux dominants au sein de l'industrie de l'enregistrement sonore à l'échelle mondiale (tant en matière de part de marché dans la distribution que dans la production).

- Les entreprises sous-contrôle canadien, qui formaient l'essentiel du «secteur indépendant» (hors les majors), produisaient les trois-quart des enregistrements à contenu canadien (74%) et elles réalisaient 57% des ventes totales de ces enregistrements. Les ventes moyennes par enregistrement sonore à contenu canadien s'écartaient du simple au double (70 000$ / 147 000$) entre ces compagnies et celles sous-contrôle étranger. La centaine d'entreprises sous-contrôle canadien étaient très majoritairement de petite ou très petite taille. D'annee en année, ce groupe d'entreprises se trouvait dans l'ensemble à la frontière de rentabilité alors que les entreprises sous contrôle étranger dégageait un profit avant impôts de l'ordre de 10%

- La situation n'apparaissait pas avoir significativement évolué depuis le début de la décennie 80. Il n'y avait pas de signes vraiment tangibles de développement d'une dynamique favorable de redressement de la position des enregistrements sonores à contenu canadien et de consolidation du segment sous-contrôle canadien dans l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore.

---

[3] Les indicateurs présentés sont le résultat de compilations effectuées par EEC Canada à partir des données de Statistique Canada.

[4] En 1986-87, les films canadiens représentaient 5% des revenus totaux de distribution dans le film au Canada et, pour la vidéo, cette part était de 8% (Statistique Canada, Catalogue 87-204, Statistiques de la culture, Le film et la vidéo 1990-91).

Les initiatives proposées à l'époque avaient notamment trait:

- à des mesures d'encouragement à la production d'enregistrements sonores et d'émissions radiophoniques,
- au développement de l'industrie de l'enregistrement sonore,
- aux instruments fiscaux,
- à la musique spécialisée,
- à l'aide à la commercialisation internationale,
- aux vidéoclips,
- à la compétitivité des industries de la radio et de l'enregistrement sonore,
- aux organismes au service de l'industrie.

Les considérations développées relativement à ces différentes initiatives envisagées, y compris les objectifs plus spécifiques qui leurs étaient associés, étaient:

(i) pour les «mesures d'encouragement à la production d'enregistrements sonores et d'émissions radiophoniques»

- la diminution du nombre d'enregistrements sonores à contenu canadien mis en marché;
- l'intérêt de l'initiative FACTOR/CTL en tant que fonds d'appui et l'intérêt d'élargir cette formule d'aide pour y inclure le financement d'enregistrements sonores de langue française;
- l'opportunité que l'État participe financièrement à ces initiatives, envisageant d'affecter des fonds fédéraux pour encourager la production de 150 à 175 projets d'enregistrements musicaux;
- l'accroissement sensible attendu, par cette aide, de la qualité et de la quantité des enregistrements sonores à contenu canadien accessibles aux radiodiffuseurs et l'offre de nouveaux débouchés aux artistes canadiens;
- l'initiative envisagée de consacrer également des fonds fédéraux au développement d'émissions radiophoniques pour compléter la programmation existante;

(ii) pour le «développement de l'industrie de l'enregistrement sonore»

- le problème majeur du manque de capitaux d'emprunt (réticences des institutions financières face au risque élevé) et de capitaux propres (faible taille et manque de maturité commerciale des entreprises canadiennes qui ne peuvent pas affermir leur viabilité à long terme ni concrétiser leurs atouts);

- l'établissement envisagé d'un fonds pour combler les besoins financiers de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore, en particulier des maisons de production (fonds pouvant être accessible par l'intermédiaire des institutions fédérales et provinciales);
- le fonds devait permettre de générer substantiellement chaque année de nouveaux capitaux d'emprunt ou de capitaux propres;
- le fonds pouvait aider 15 à 20 compagnies de disques à accéder à la maturité financière;
- les principaux investisseurs et institutions financières devaient acquérir, grâce à l'aide obtenue, une expérience concrète auprès des industries canadiennes de production, permettant ainsi l'établissement de liens à long terme;

(iii) pour les instruments fiscaux

- l'absence d'instrument fiscal pour inciter des investisseurs à prêter main-forte aux industries de la radio et de l'enregistrement sonore était mise de l'avant par certains;
- la pertinence d'instruments fiscaux de type crédit d'impôt à l'achat d'actions et à la déduction pour amortissement était suggérée;

(iv) pour «la musique spécialisée»

- le besoin d'augmenter le nombre d'enregistrements sonores de musique classique, de jazz, de musique expérimentale et de musique folk (marchés qui ne représentent que 9% des ventes au Canada);
- les difficultés de financement et de production pour les compositeurs et les musiciens de musique spécialisée (difficultés à trouver les sociétés intéressées); problèmes d'accès au système de distribution;
- pour redresser cela, une contribution annuelle aux compagnies canadiennes d'enregistrement sonore afin de les encourager à produire et à distribuer de la musique classique et d'autres genres de musique spécialisée au Canada était suggérée;

(v) pour «l'aide à la commercialisation internationale»

- l'importance de la visibilité internationale pour contribuer à la croissance du marché des enregistrements canadiens était soulignée;

- le coût élevé de l'accès aux marchés étrangers conjugué au manque de fonds pour financer les tournées à l'étranger amenaient certains à demander à ce que l'État appuie par des prêts ou garanties ou des aides directes les entreprises à cette fin;

(vi) pour les «vidéoclips»

- l'industrie émergente du vidéoclip; son caractère indispensable comme outil de promotion et de commercialisation au Canada et à l'étranger;
- les frais élevés des vidéoclips au regard des capacités des compagnies qui ne peuvent être récupérés que par la vente d'enregistrements sonores: 30 000$ à 60 000$ par vidéoclip;
- initiatives louables de VideoFACT, gérée par CIRPA pour le financement de vidéoclips;
- l'État pourrait fournir l'aide dont ont besoin les maisons de disques canadiennes durant cette période transitoire: une injection de capitaux fédéraux pourrait aider à la production d'une cinquantaine de vidéoclips par an, ce qui rehausserait de manière importante la promotion des artistes canadiens.

(vii) pour «la compétitivité des industries de la radio et de l'enregistrement sonore»

- suivant des études de cas, faiblesse de plusieurs entreprises d'enregistrement sonore de propriété canadienne en matière de gestion financière, de connaissance des conditions à remplir pour obtenir des fonds d'institutions de prêt et inadéquation des stratégies de mise en marché;
- importance de la formation professionnelle;
- commentaires et observations bien venus quant à la pertinence d'étendre les programmes du ministère de l'Emploi et de l'Immigration et le Programme de comparaisons intersociétés du ministère de l'Expansion industrielle régionale aux industries de l'enregistrement sonore et de la radiodiffusion pour les aider à améliorer leurs compétences et à acquérir la formation nécessaire en gestion commerciale et financière.

(viii) pour «les organismes au service de l'industrie»

- absence de programme gouvernemental permanent pour aider les organismes canadiens au service des industries de la radio et de l'enregistrement sonore;
- la grande partie des travaux en recherche et développement sont exécutés par les sociétés mères des majors;
- pour avoir une meilleure représentation, les entreprises à capitaux canadiens ont établi CIRPA, l'ADISQ, la Canadian Academy of Recording Arts and Sciences, la Canadian Songwriters'Association, la SPACQ (auteurs compositeurs du Québec), le Centre de musique canadienne et la Fondation ADISQ/CIRPA;
- ces organismes souffrent de manque de financement; il est proposé que l'État mette à leur disposition, chaque année, une somme permettant d'appuyer leurs activités de recherches connexes et celles qui visent à accroître la présence canadienne dans leurs industries.

Le document de travail du ministère des Communications de juillet 1985 contenait déjà l'essentiel des considérations relatives à la formulation des objectifs et aux arguments de bien-fondé du programme. Hormis «les mesures fiscales», les initiatives proposées se retrouveront plus ou moins directement dans la structure par composante du PADES. Les objectifs qui leurs sont ici associés sont aussi explicités de manière plus ou moins semblable et en grande partie dans l'entente de contribution de 1986 entre le Gouvernement et FMC (hormis, entre autres, les références au nombre d'enregistrements sonores et de vidéoclips).

Le PADES a été approuvé fin avril 1986 avec les objectifs suivants:

(i) d'encourager les entreprises à profiter des nouvelles technologies et perspectives de développement,

(ii) de donner aux talents canadiens davantage de chances d'exercer et de faire valoir leur créativité en ayant un meilleur accès aux auditoires et

(iii) de faciliter la réalisation des objectifs sociaux et culturels de la radiodiffusion et des objectifs économiques, culturels et sociaux du gouvernement.

Objectifs généraux

En l'absence d'un cadre de résultats et d'imputabilité clairement pré-défini à la mise en place du programme, les objectifs généraux du PADES tels qu'ils peuvent être circonscrits au regard du document de travail du ministère de juillet 1985 et de l'entente de contribution de septembre 1986 sont de contribuer:

(i) **à améliorer l'accès des Canadiens aux enregistrements sonores à contenu canadien et le rayonnement des artistes et produits musicaux canadiens à l'étranger à travers l'accroissement et à l'amélioration de la disponibilité, de la qualité et de la diffusion des enregistrements sonores à contenu canadien, au Canada et à l'étranger,**

(iii) **au développement et au renforcement de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore.**

Ces objectifs généraux sont reliés. *Le renforcement et le développement de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore* (objectif de «développement sectoriel») apparaît devoir être compris comme une condition et *un moyen d'améliorer l'accès des Canadiens aux enregistrements sonores à contenu canadien et le rayonnement des artistes et produits musicaux canadiens à l'étranger* (objectif «culturel»).

Le renforcement de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore vise le segment indépendant des entreprises sous-contrôle canadien. Au sein de ce segment, il ciblerait particulièrement les maisons de disque (document 07/85), tout en ayant une couverture extensive: dans l'entente de contribution de 1993, une section concernant les «définitions» (nouvellement introduites par rapport aux ententes précédentes) indique que l'industrie de l'enregistrement sonore *«comprend les compagnies de disques, les producteurs de disques, les producteurs de vidéoclips, les éditeurs, les interprètes, les musiciens, les auteurs/compositeurs, les gérants et les promoteurs»*.

Paramètres particuliers

Comme l'indique la première entente de contribution (09/86), le PADES doit également satisfaire plusieurs visées:

- contribuer à remplir ses objectifs vis-à-vis *des deux grands segments linguistiques* de l'industrie de l'enregistrement sonore canadienne, soit celui de langue anglaise et celui de langue française (lesquels présentent des conditions de marché et des caractéristiques d'organisation et de structure industrielle relativement spécifiques et différenciées);

- prendre en compte *la dimension régionale*;

- s'inscrire dans une perspective de développement industriel qui commande explicitement une attention marquée vis-à-vis des préoccupations de *potentiel de marché et débouchés* (nationaux et internationaux), tout en s'assurant également de permettre le développement d'enregistrements sonores qui présentent *un moindre potentiel commercial immédiat* mais qui peuvent contribuer à une expression et à un accès élargis à la culture canadienne dans sa profondeur et sa variété;

- favoriser l'accès des Canadiens à la musique à contenu canadien et le développement de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore en assurant la *diversité des genres musicaux*.

Objectifs et indicateurs de résultats

Les objectifs généraux expriment essentiellement les impacts majeurs attendus à long terme, soit un renforcement significatif et durable de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore (qui serait alors plus compétitive et moins fragile), et un changement durable en termes d'amélioration de l'accès des Canadiens à la musique à contenu canadien. Des objectifs plus spécifiques s'attachent aux différents volets selon des domaines d'activité (production, commercialisation...) abordés essentiellement sur la base des produits plutôt qu'en terme de renforcement des capacités individuelles et collectives des entreprises.

Dans les deux cas, ces objectifs n'ont pas été traduits sous la forme d'indicateurs de résultats ou de performances attendues, ni n'ont fait l'objet a posteriori d'exercices systématiques de mesure des changements associés au programme. Dans les ententes

de contribution l'accent est mis sur la production d'analyses et de statistiques relatives aux paramètres allocatifs spécifiques susmentionnés tels que la diversité des genres musicaux ou la dimension régionale[5].

Compréhension des objectifs du PADES

L'objectif de «contribuer à l'accroissement et à l'amélioration de la disponibilité, de la qualité et de la diffusion des enregistrements sonores à contenu canadien, au Canada et à l'étranger» renvoie directement aux constats suivants:

- la faible part des produits à contenu canadien dans l'ensemble des enregistrements sonores mis en marché au Canada (objectif d'accroissement de la quantité de volumes produits),

- le faible niveau de la très grande majorité des budgets de production et de commercialisation de ces produits canadiens comparativement à ceux d'une masse d'enregistrements sonores à contenu étranger promus par les «majors» (avec son incidence sur la qualité),

- la moindre exposition que ces produits canadiens pouvaient avoir à travers les différents véhicules de diffusion (objectif d'élargissement/intensification de la diffusion),

- leur part très minoritaire dans les ventes totales.

L'objectif de «contribuer au développement et au renforcement de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore renvoie pour sa part au constat et au diagnostic de l'étroitesse et de la faiblesse, face aux «majors», du segment «indépendant» et sous-contrôle canadien de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore qui constituait la principale plate-forme de production des enregistrements sonores à contenu canadien.

Comme mentionné ci-dessus, la première étude d'évaluation (1990-1991) a considéré que les objectifs du PADES étaient *«relativement vagues et généraux»* en se référant essentiellement à la définition suivant laquelle le PADES devait permettre...

> *«d'affermir la capacité du secteur privé de produire et de commercialiser, au Canada et à l'étranger, des enregistrements sonores, des vidéoclips et des émissions radiophoniques de qualité, de langue française et de langue anglaise».*

---

[5] Les statistiques demandées et présentées dans les rapports annuels n'ont pas été suffisamment standardisées et précisées.

En effet, on ne retrouve nul part dans l'énoncé du projet et les ententes d'indications quant au degré attendu d'atteinte des objectifs. Les objectifs du PADES pouvaient être appréciés comme étant «trop généraux» et «trop vagues» parce que le manque de qualification et de spécification des différents objectifs en termes de résultats attendus est de nature à favoriser une certaine confusion et une certaine indétermination quant à l'importance relative à accorder à chacun.

C'est par exemple le cas pour la *«musique commerciale» vs. la «musique non-commerciale»* (ou à plus faible potentiel commercial, musique spécialisée, expérimentale...), une opposition qui interfère - en partie - avec d'autres problématiques telles que l'orientation plus industrielle ou plus culturelle ou encore l'orientation plus immédiate ou plus innovatrice. Ce peut également être le cas pour le *«renforcement sectoriel»* (eu égard aux capacités des entreprises) vs. l'objectif *«de donner aux talents canadiens davantage de chances d'exercer et de faire valoir leur créativité* en ayant un meilleur accès aux auditoires».

La question du caractère «relativement général et vague» des objectifs apparaît d'ailleurs aujourd'hui encore posée à travers **les préoccupations relatives à l'intégration des «nouveaux courants musicaux» et au développement du phénomène «d'auto-production»**. Dans ce dernier cas, l'auto-production peut d'une part, selon certains, être considérée comme un moyen pour des artistes canadiens de se donner davantage de chances d'exercer et de faire valoir leur créativité alors que, d'autre part, selon d'autres intervenants, le développement de l'auto-production serait de nature à entraver et à freiner *«l'affermissement»* de l'industrie canadienne de la production d'enregistrement sonore et serait porteuse d'effets «déstructurant» pour cette industrie. En ce sens, les notions d'affermissement et de structuration seraient trop générales et vagues parce qu'elles prêteraient à des interprétations divergentes, sinon contradictoires, au sujet de l'objectif qui s'expriment aujourd'hui.

Toutefois, s'il y a effectivement un problème, il ne se situe pas nécessairement au niveau de la définition des objectifs généraux du programme. Il est effet très clair que la notion d'affermissement ou de structuration de l'industrie inclut la constitution, le développement et la consolidation d'un noyau de maisons de disques canadiennes d'une plus grande envergure et d'une stabilité plus assurée qu'elle ne l'était au début du programme et encore actuellement.

Par ailleurs, au moment de la mise en place du programme, le phénomène «d'auto-production» ne s'était pas encore manifesté et affirmé comme il l'est aujourd'hui: on peut donc comprendre qu'il n'entrait pas dans la vision et la compréhension commune que l'on pouvait avoir à l'époque de l'idée de structuration de l'industrie.

Son développement appelle-t-il aujourd'hui une clarification au niveau des objectifs du programme ? Une telle clarification consisterait dans un énoncé d'objectif général suffisamment explicite pour comprendre si oui, à quel point de vue et dans quelle mesure l'auto-production participe à la structuration de l'industrie et/ou au développement des opportunités d'expression des talents canadiens.

En 1986, l'expression «*affermissement de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore*» a pu être utilisée, tout en visant plus particulièrement le renforcement des maisons de disques, parce que le programme ne se réduisait pas à cette cible et qu'il avait vocation à avoir une portée significative au niveau sectoriel. L'énoncé des objectifs généraux du PADES peut être rapidement formulé et compris au regard d'éléments diagnostics caractéristiques et généraux de la situation du secteur de l'enregistrement sonore à l'époque de sa mise en oeuvre. Il est permis de penser qu'à l'époque, ils convenaient - dans leur généralité - pour englober une vision en fait plus spécifique des orientations d'intervention à conduire et qui trouvait, en même temps (plutôt qu'ultérieurement et par déduction), à se forger et à s'exprimer à travers la structure par composante du programme, avec la définition des objectifs associés à chacun et de la répartition de l'enveloppe budgétaire.

Face à la complexité et la variété des composantes et paramètres structurant de l'industrie de l'enregistrement sonore, il est certes nécessaire d'avoir des objectifs généraux aussi clairs que possible pour éviter la confusion et la dispersion inefficace des ressources et des efforts, mais il est également bien fondé de leur préserver un caractère suffisamment général pour disposer d'une base d'orientation permettant effectuer avec la flexibilité voulue et à l'intérieur du cadre de programme pré-établi, les ajustements de gestion pour l'adapter aux changements et besoins provenant tant des résultats progressifs de sa propre mise en oeuvre que de l'évolution sectorielle intrinsèque (au plan des conditions de marché et des technologies). En ce sens, la généralité serait voulue et utile.

En ce sens, les objectifs généraux du PADES seraient suffisamment adéquats, la question et l'enjeu relevant (et se règlant) davantage au niveau d'autres éléments cadres, soit la structuration du programme avec les objectifs plus spécifiques attachés à ces différentes composantes avec les budgets exprimant les priorités. En d'autres termes, il s'agit moins de discuter les objectifs généraux que de se pencher sur l'identification et la justification des composantes de programme, en tant qu'elles permettent de prendre en compte et d'établir une position vis-à-vis du traitement de problématiques plus spécifiques, par exemple aujourd'hui, celles soulevées par «le phénomène d'auto-production», «l'intégration des nouveaux courants» et «l'émergence de formes de réseautage et de mise en marché nouvelles».

Ce genre de problématique se pose d'ailleurs au sein du segment des producteurs et maisons de disques hors auto-production. La conception de programme «de développement industriel» rencontre traditionnellement la question de la portée plus extensive ou ciblée de l'intervention (vis-à-vis des différents segments de l'industrie et types d'entreprises), notamment au regard du besoin de consolider le noyau des plus grandes entreprises les plus dynamiques et du besoin de faciliter l'émergence et la graduation d'opérateurs moins bien établis.

C. PROFIL DE L'AIDE

Cette partie du Rapport décrit les résultats généraux de l'exécution du programme en termes «d'extrants».

C.1. DEMANDES REÇUES ET ACCEPTÉES (FMC)

Demandes reçues

De 1986-87 à 1997-98, FMC a reçu et examiné près de 24 000 demandes, dont 72% pour FACTOR et 28% pour MusicAction. À titre suggestif pour apprécier rapidement l'effet de la structuration du PADES suivant ses différents programmes, les programmes FMC ont appuyé la production d'environ 2 300 albums, ce qui donne un ratio de l'ordre de 10 demandes pour un enregistrement sonore mis en marché avec l'appui PADES.

Le nombre de demandes reçues dépend notamment du bassin potentiel de clientèles bénéficiaires visés par les différents programmes du PADES, de l'adéquation de ces programmes aux besoins de ces opérateurs et de la capacité des organes de gestion à faire connaître ces programmes pour rejoindre les clientèles cibles. Le nombre total de demandes annuelles reçues peut par exemple varier du fait de changements apportés dans la structure par programmes ou dans les conditions d'admissibilité et d'aide d'un programme particulier du PADES. C'est un des indicateurs de niveau d'activité du programme. Pour disposer d'un indicateur de «demande» permettant d'apprécier dans quelle mesure les clientèles cibles ont répondu aux programmes offerts, le nombre de demandes reçues devrait cependant être rapporté à la demande potentielle.

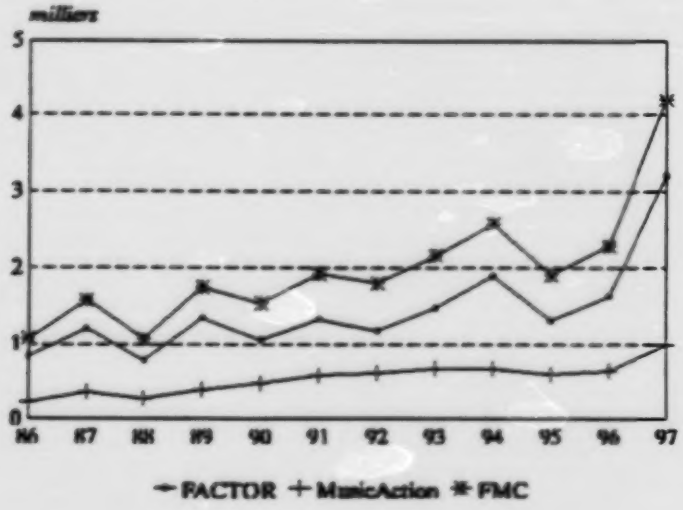
Comme l'illustre le graphique C.1, le nombre de demandes reçues par FMC et ses constituants a eu tendance à s'accroître au cours des années. Après les trois premières années de mise en oeuvre, les demandes ont connu une augmentation modérée mais relativement régulière au cours des 6 années suivantes. Suite à un recul significatif en 1995-96, le nombre de demandes s'est en partie redressé l'année suivante et il a très fortement augmenté en 1997-98, suite à l'accroissement important du budget total du programme.

L'augmentation du nombre de demandes reçues peut correspondre a priori à plusieurs facteurs tels:

- l'augmentation du nombre de compagnies,
- l'augmentation du nombre de volets et programmes,
- leur plus grande adaptation aux besoins des bénéficiaires-cibles,
- l'amélioration de la visibilité du programme ou encore
- l'amélioration de son accès.

Graphique C.1

Nombre de demandes reçues



Demandes acceptées

De 1986-87 à 1997-98, FMC a globalement accepté 38.3% des demandes reçues. Toutefois, le taux d'acceptation a eu tendance à s'accroître passant d'un niveau moyen de 32.4% au cours des 4 premières années à 40.9% pour la période des 8 années suivantes.

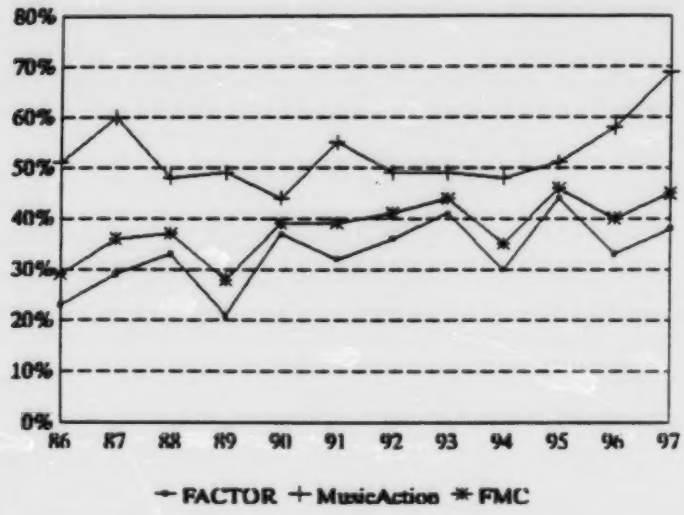
Comme le montre le graphique C.2, cette tendance à l'augmentation du taux d'acceptation se retrouve aussi bien pour FACTOR que pour MusicAction. Cependant, MusicAction a toujours maintenu un taux d'acceptation global significativement plus élevé que celui de FACTOR. Alors qu'historiquement, FACTOR a accepté environ le tiers des demandes reçues (33.1%), MusicAction en a accepté plus de la moitié (52,7%).

Conformément aux tendances de long terme à l'augmentation des demandes reçues et à l'accroissement du taux global d'acceptation, le nombre de demandes acceptées, c'est-à-dire de projets bénéficiant d'une aide du PADES, s'est fortement accru.

Si l'on fait abstraction de l'année de démarrage et de l'année 1997-98 (augmentation budgétaire), le nombre de projets acceptés est passé d'un niveau moyen de l'ordre de 562 pour les 5 années de 1997-88 à 1991-92 à 874 pour les 5 années suivantes, soit une augmentation de 55,5%. Cette augmentation du nombre de projets acceptés a été sensiblement plus marquée pour FACTOR (+58,4%) que pour MusicAction (+51%). Incidemment, environ 38% des demandes acceptées par FMC de 1986-87 à 1997-98 sont attribuables à MusicAction.

Graphique C.2

Taux d'acceptation des demandes



C.2. ORIENTATION DE L'AIDE SELON LES TYPES D'ACTIVITÉS APPUYÉES ET PROGRAMMES (FMC)

Les ententes de contribution qui spécifient les objectifs et les montants alloués aux différents volets administrés par FMC indiquent les grandes orientations du PADES au plan des types d'activités appuyées. La présente section qui dresse le profil de la répartition de l'aide aux bénéficiaires selon les différents programmes offerts permet de préciser, à un niveau plus fin, la nature et le degré d'aide aux différents types d'activités appuyées. Il convient également de noter que l'aide effective et sa structure peut sensiblement différer des montants spécifiés dans les ententes de contribution puisque du fait des revenus privés complémentaires des agences d'exécution, des pratiques de gestion et de la capacité à rejoindre les clientèles-cibles.

La structure par composante du PADES établit que l'aide sert principalement et directement à appuyer «des activités» d'opération (la production d'un album et d'un vidéo, une tournée, une activité promotionnelle...) plutôt que, par exemple, la mise en place et le développement de «capacités» (humaines, technologiques, organisationnelles ou de gestion). Elle a concentré massivement les appuis sur les activités de production durant les 10 premières années du programme, les activités de marketing et tournées prenant le pas à partir de 1997-98.

MusicAction

Le bloc de programmes concernant l'aide à la production d'enregistrement sonore représente 78% des projets acceptés et 82% de l'aide allouée par MusicAction pour l'ensemble des volets au cours de la période 1986-87 à 1997-98. Toutefois, si les programmes «bourse démo» et «auteurs-compositeurs» recouvrent une bonne moitié (57%) de l'ensemble de ces projets du volet «Enregistrement sonore», ils ne représentent que 9,1% du montant total d'aide qui y a été injecté (voir Tableau C.1). Les 9/10èmes de l'aide canalisée aux stades amonts de l'activité du secteur (création, démo, production) ont effectivement été consacré au soutien de la production des albums et des vidéoclips, ce qui correspond approximativement au 3/4 de l'aide tous programmes confondus (ces résultats prennent en compte l'année 1997-98 où le budget du volet «Mise en marché et tournées» a fortement augmenté).

Le Tableau C.2. indique l'évolution du nombre de projets selon les programmes sur base annuelle pour MusicAction.

Tableau C.1: MusicAction
Projets et montants d'aide selon les programmes, 1986-87 à 1997-98

	Total de projets	% du total	Total en dollars	% du total
Bourse (démo)	938	27%	1,232,225	5%
Albums	782	22%	15,329,523	59%
Vidéoclips	388	11%	3,837,303	15%
Auteurs/ compositeurs	604	17%	690,912	3%
Radio souscrite	28	1%	81,797	0%
Tournée internationale	151	4%	1,655,093	6%
Tournée nationale	18	1%	209,317	1%
Promotion	359	10%	805,437	3%
Promotion nationale musique vocale	43	1%	652,535	3%
Promotion internat. musique vocale	5	0%	63,600	0%
Promotion nationale musique non-vocale	33	1%	149,756	1%
Promotion internat. musique non-vocale	23	1%	128,700	0%
Dossiers de presse	82	2%	438,600	2%
Distribution de musique spécialisée	9	0%	83,863	0%
Développt. des entreprises	35	1%	494,052	2%
Total	3 498	100%	25,852,713	100%

Tableau C.2: Évolution du nombre de projets selon les programmes, MusicAction 1986-87 à 1997-98

	Démo	Albums	Vidéo	Auteurs-composit.	Tournées intern.	Tournée nation.	Radio souscrite	Promo-mise	Développt. entreprises	Distrib. mus.spéc.	Promo.	Total
86-87	47	56	10	0	6	0	0	0	0	0	0	119
87-88	97	86	15	0	15	0	7	0	0	0	0	220
88-89	54	49	20	0	11	0	0	0	0	0	0	134
89-90	89	62	32	0	10	0	2	0	0	0	0	195
90-91	87	56	27	32	9	0	1	0	0	0	0	214
91-92	97	61	62	50	13	0	2	0	0	0	0	285
92-93	97	59	32	106	4	0	2	4	0	0	0	304
93-94	92	60	35	66	13	0	1	57	9	1	0	334
94-95	93	55	34	78	17	0	4	42	6	2	0	331
95-96	64	58	33	74	15	0	3	54	5	2	0	308
96-97	59	83	21	105	9	0	6	82	7	2	0	374
97-98	62	95	67	93	29	18	0	120	8	2	186	680
Total	938	782	388	604	151	18	28	359	35	9	186	3498

FACTOR

Sur la période 1986-87 à 1997-98, l'appui à la production d'enregistrements sonores a représenté 58,4% de l'aide totale aux bénéficiaires octroyée par FACTOR. Le ratio est quasiment identique à celui de MusicAction (59%). L'aide à la production d'albums a été la principale activité d'appui de FMC. Par ailleurs, tout comme MusicAction, FACTOR a mobilisé 15% de son aide totale pour soutenir la production de vidéoclips. Ainsi, environ les 3/4 de l'aide totale de FACTOR, de MusicAction et donc de FMC a été canalisée pour appuyer la production des albums et des vidéoclips (voit le tableau C.3).

L'aide en «amont» pour la production de démos a été comparable à celle de l'appui à la production d'albums en ce qui a trait au nombre de projets (1646 et 1692 respectivement, soit 32% et 31% du nombre total de projets). Par contre, le montant d'aide total pour les démos ne représente que 8,7% de celui de l'aide octroyée pour la production d'albums et 5,1% du montant de l'aide accordée par FACTOR pour tous ses programmes durant les 12 premières années du PADES (un résultat comparable à celui de MusicAction).

L'aide en «aval» pour la production d'émissions de radio souscrites a été d'un peu moins de 500 000$, soit 1,3% de l'aide totale de FACTOR pour l'ensemble de ses volets/programmes.

Les ressources qui ont été affectées pour la mise en marché et les tournées (15,8% de l'aide totale FACTOR) ont été quasi-entièrement consacrées à l'international/étranger, l'appui à la mise en marché et aux tournées nationales n'étant vraiment significatif qu'à partir de l'année 1997-98.

L'appui à la distribution de la musique spécialisée, à moindre vocation et potentiel commercial immédiat, représente 1,1% du montant total de l'aide octroyée par FACTOR.

Le programme de développement des entreprises qui représente dans l'ensemble des volets administrés par FACTOR celui qui a vocation à intervenir à un niveau plus «meso» que «micro» pour appuyer la réalisation de projets de portée plus large (événements promotionnels d'intérêt collectif par exemple) ou au niveau du développement des capacités (formation par exemple), reste de portée limitée relativement à l'ensemble de l'aide octroyée par FACTOR (3,3%).

Tableau C.3: FACTOR
Projets et montants d'aide selon les programmes, 1986-87 à 1997-98

	Nombre de projets	% du total	Total en dollars	% du total
Product.albums	1692	32%	21 731 095$	58,4%
Démos	1646	31%	1 888 922$	5,1%
Vidéoclips	580	11%	5 638 832$	15,1%
Radio souscrite	84	2%	478 911$	1,3%
Show/tournées nation.	131	2%	299 909$	0,8%
Show/tournées internat.	541	10%	3 798 246$	10,2%
Mise en marché internation.	341	6%	1 254 457$	3,4%
Promotion	135	3%	531 337$	1,4%
Distr.mus.spécialisée	20	0%	396 518$	1,1%
Développt. des entreprises	98	2%	1 215 040	3,3%
Total	5268	100%	37 233 267$	100,0%

Tableau C.4 : Évolution du nombre de projets acceptés selon les programmes FACTOR, 1986-87 à 1997-98

	Enregistrements sonores	Démos	Vidéoclips	Show/tournées nationales	Show/tournées internation.	Développt. entreprises	Marketing internation	Distrib. musique spécial.	Promotion	Émissions radio souscrites	Total
86-97	128	45	23	0	4	0	0	0	0	1	201
87-88	114	85	55	0	18	0	0	0	0	18	290
88-89	43	104	48	0	17	0	0	0	0	9	221
89-90	97	100	57	0	40	0	0	0	0	14	308
90-91	96	136	36	0	19	0	0	0	0	9	296
91-92	132	166	44	0	33	0	0	0	0	2	377
92-93	124	191	54	0	37	0	0	0	0	8	414
93-94	167	224	55	0	67	13	56	2	0	7	591
94-95	194	172	41	0	61	15	54	2	0	5	544
95-96	180	167	53	0	41	15	69	4	0	2	531
96-97	173	122	52	0	54	17	73	5	0	5	501
97-98	244	134	62	131	150	38	89	7	135	4	994
Total	1692	1646	580	131	541	98	341	20	135	84	5268

C.3. CATÉGORIES DE BÉNÉFICIAIRES

Un autre aspect d'éclairage des activités du programme consiste à circonscrire comment l'aide s'est distribuée entre les différentes catégories professionnelles au sein de la population de bénéficiaires. Dans cette section, la population de «bénéficiaires» considérée est celle des «demandeurs» tels qu'identifiés par FMC et le terme «bénéficiaire» s'applique ainsi strictement aux «demandeurs»[6].

MusicAction

Comme l'indique le Tableau C.5, les «artistes» et les «producteurs» sont les bénéficiaires directs de près de 8/10 du nombre total des projets appuyés par MusicAction de 1986-87 à 1997-98 (40% et 38% respectivement). Ce sont les catégories d'agents bénéficiaires dont le nombre a le plus augmenté au cours de la durée du programme (voir Tableau C.6). Cela étant, l'aide accordée par MusicAction a été majoritairement allouée aux «producteurs» (61%). Les «maisons de disques» ont reçu 19% de l'aide totale, une part légèrement supérieure à celle octroyée aux «artistes» (notamment aux artistes-producteurs). Les «gérants d'artistes», les «éditeurs de musique» et «autres agents» (associations) se sont partagés les autres 9% de l'aide totale MusicAction.

Tableau C.5: MusicAction
Tous programmes confondus, 1986-87 à 1997-98

	Artistes	Producteurs	Maisons de disques	Gérants	Éditeurs	Autres	Total
Total projets	1 409	1346	408	138	81	116	3 498
% du total	40%	38%	12%	4%	2%	3%	100%
Total dollars	3,012,226	15,786,062	4,885,828	702,821	282,786	1,182,990	25,852,713
% du total	12%	61%	19%	3%	1%	5%	100%

6 L'aide octroyée pour une demande déterminée est naturellement susceptible de bénéficier, plus ou moins directement et fortement, à plusieurs agents - de différentes catégories - outre le demandeur direct. Ainsi, les artistes concernés peuvent être considérés comme des bénéficiaires de toutes les aides en production, quelle que soit la catégorie des demandeurs, puisque celles-ci sont octroyées pour des albums déterminés. Il est d'ailleurs possible que le demandeur ne soit pas le principal bénéficiaire effectif de l'aide. Cela étant, outre qu'il sort hors de portée d'identifier, de mesurer et de départager ces différents bénéfices dans le cadre du présent mandat, l'analyse de l'aide par catégories professionnelles de bénéficiaires selon les «demandeurs» est en soi significative: elle indique avec qui, comment et à quel degré le PADES interfère pour entrer en contact avec l'industrie et cela sans aucune ambiguïté, suivant une mesure simple et directe.

Tableau C.6: Nombre de bénéficiaires selon la catégorie professionnelle, MusicAction 1986-87 à 1997-98

	Artistes	Producteurs	Maisons de disque	Gérants	Éditeurs	Autres	Total
1986-97	18	20	75	3	3	0	119
1987-88	77	54	58	12	5	14	220
1988-89	32	31	68	2	0	1	134
1989-90	65	60	57	12	1	0	195
1990-91	100	94	5	11	3	1	214
1991-92	122	140	8	9	6	0	285
1992-93	184	81	27	10	2	0	304
1993-94	149	111	32	23	6	13	334
1994-95	178	102	21	12	4	14	331
1995-96	150	103	30	7	7	11	308
1996-97	182	116	21	9	25	21	374
1997-98	152	434	6	28	19	41	680
Total	1409	1346	408	138	81	116	3498

FACTOR

Environ la moitié (50,9%) du nombre total de projets acceptés par FACTOR au cours des 12 premières années du PADES ont eu des artistes pour bénéficiaires directs, un pourcentage supérieur à celui de MusicAction (40%). Toutefois, la différence avec MusicAction est encore plus marquée au niveau des dépenses de programme: les artistes ont été les bénéficiaires de 29,5% du montant de l'aide totale accordée par FACTOR (37,4 millions$), alors que cette part a été de 12% pour MusicAction.

Le principal groupe bénéficiaire quant au montant de l'aide octroyée par FACTOR a été les maisons de disques avec 49,5% (18,4 millions$), soit une part significativement inférieure à celle de l'aide aux producteurs et aux maisons de disques par MusicAction qui a été de l'ordre de 80%. La différence des parts «producteurs & labels» de l'ordre de 30% entre FACTOR et MusicAction correspond pour une bonne partie à la différence inverse relative aux parts de l'aide totale obtenues par les artistes (différence de 17.5 points de pourcentage). Toutefois, elle s'explique également par une répartition plus diversifiée de l'aide directe vers d'autres catégories de bénéficiaires.

Il s'agit notamment des gérants d'artistes qui représente environ 11% des projets de FACTOR et 9% de son aide totale. FACTOR s'est davantage adressé à cette catégorie de bénéficiaires que MusicAction (qui y a consacré 4% de ses projets et 3% de son aide totale).

Parmi les autres catégories de bénéficiaires de FACTOR, les réalisateurs forment la plus significative avec près de 5% du nombre total de projets acceptés et plus de 4% de l'aide pour l'ensemble des programmes administrés par cet organisme. Les associations ont reçu une aide totale à peu près équivalente, de l'ordre de 1,5 millions$ alors que les éditeurs de musique et distributeurs ont reçu respectivement 310 000$ et 429 000$.

Tableau C.7: FACTOR, Nombre de projets et montants d'aide par catégories de bénéficiaires (tous programmes confondus), 1986-87 à 1997-98

Catégorie professionnelle	Nombre de projets	%	Montant	%
Maison de disques	1 406	26,7%	18 415 312	49,5
Artistes	2 679	50,9%	10 995 096	29,5
Gérants	602	11,4%	3 315 718	8,9
Associations	92	1,7%	1 450 996	3,9
Réalisateurs («producers»)	249	4,7%	1 655 494	4,4
Éditeurs de musique	131	2,5%	309 619	0,8
Distributeurs	38	0,7%	428 764	1,2
Product. radio souscrite	8	0,2%	73 976	0,2
Studios	10	0,2%	13 507	0,0
Autres	53	1,0%	574 785	1,5
Total	5268	100,0%	37 233 267	100,0

Tableau C.8: Nombre de bénéficiaires selon la catégorie professionnelle, FACTOR, 1986-87 à 1997-98

	Labels	Artistes	Gérants d'artistes	Associations	Producteurs réalisateurs	Éditeurs de musique	Distributeurs	«Syndicators »	Studios	Autres	Total
1986-87	96	66	19	0	15	2	0	0	1	2	201
1987-88	110	98	34	0	38	2	0	1	3	4	290
1988-89	85	89	20	0	21	4	0	0	1	1	221
1989-90	108	109	35	0	48	3	0	4	1	0	308
1990-91	81	145	38	0	23	2	0	1	4	2	296
1991-92	99	181	44	0	28	17	0	0	0	8	377
1992-93	78	236	62	0	26	6	0	0	0	6	414
1993-94	145	312	68	15	26	17	3	0	0	5	591
1994-95	118	310	57	18	6	25	5	0	0	5	544
1995-96	122	281	68	14	4	25	10	0	0	7	531
1996-97	139	268	45	12	6	15	9	2	0	5	501
1997-98	225	584	112	33	8	13	11	0	0	8	994
Total	1406	2679	602	92	249	131	38	8	10	53	5268

C.4. AIDE PAR PROGRAMME SELON LES TYPES DE BÉNÉFICIAIRES[7] (FMC)

MusicAction

Les producteurs constituent la catégorie professionnelle qui a eu l'accès le plus ouvert à la variété des programmes offerts par MusicAction depuis sa mise en place. Hormis les deux programmes s'adressant à des catégories spécifiques, soit celui appuyant les «auteurs-compositeurs» et celui de «Distribution de musique spécialisée», les producteurs ont été un des deux principaux groupes bénéficiaires des 13 autres programmes.

En fait, tant en termes de pourcentage du nombre de projets acceptés que de part du montant total d'aide, les «producteurs» forment le principal groupe bénéficiaire dans 11 des 15 programmes MusicAction (voir les tableaux C.9 et C.10). Leur part est dominante aussi bien en matière d'aide à la production que d'aide à la mise en marché et aux tournées. Cette position principale dans l'accès à l'aide s'observe notamment dans le cas des 6 programmes résultant des changements suite à la mise en place du grand volet intégré de Mise en marché et tournées en 1997-98 (élargi à la promotion et aux tournées nationales), mais elle était aussi bien affirmée sur toute la période antérieure en matière d'aide à la production et aux tournées internationales.

Avec les «producteurs», les «maisons de disques» et les «artistes» constituent les deux autres principales catégories de bénéficiaires du programme, tant en termes de part du nombre total de projets d'aide que du montant d'aide pour l'ensemble des programmes offerts. Ceci s'explique principalement par le fait que ces trois catégories professionnelles ont été les trois principaux groupes bénéficiaires du programme d'aide à la production d'enregistrements sonore (97,7% de son montant total) alors que 59% de l'aide totale pour l'ensemble des programmes y a été canalisée.

Les «artistes» forment très nettement le principal groupe bénéficiaire pour les programmes de bourse «démo» et «auteurs-compositeurs», au plan de la part qu'ils représentent tant relativement au nombre total de projets acceptés qu'au montant d'aide. Toutefois, s'ils ne constituent que le troisième groupe bénéficiaire de l'aide à la production d'albums après les producteurs et maisons de disques, les artistes - en tant «qu'artistes-producteurs» - ont reçu un montant d'aide totale plus important par le biais de ce programme que par les deux autres programmes susmentionnées qui leurs sont plus spécifiquement dédiés.

---

[7] Dans cette section, la population de «bénéficiaires» considérée est celle des «demandeurs» tels qu'identifiés par FMC et le terme «bénéficiaire» s'applique ainsi strictement aux «demandeurs».

Les «gérants d'artistes» représentent une très faible part de l'aide totale (3%). Parmi les divers programmes auxquels ils ont pu avoir accès, «l'appui aux Tournées internationales» a constitué leur principale source d'aide (39%). Les gérants sont d'ailleurs le deuxième groupe bénéficiaire après les producteurs de disques pour ce programme.

Pour les «éditeurs de musique» (1% de l'aide totale MusicAction), «l'Appui à la promotion (à l'étranger)» a constitué le principal accès au PADES (45% de leur aide totale).

Moins de 10% des projets acceptés et 5% de l'aide totale allouée dans le cadre du volet /programme «Développement des entreprises» ont eu des «entreprises» pour bénéficiaires (des producteurs). Les bénéficiaires de ce programme ont essentiellement été des organisations de niveau intermédiaire, institutions ou associations, ce qui correspond à une orientation qui peut apparaître plus spécifique que celle que suggère la description du programme.

Tableau C.9: Nombre de projets par programme selon la catégorie professionnelle des bénéficiaires, MusicAction, 1986-87 à 1997-98

	Artistes	Producteurs	Maisons de disques	Gérants	Éditeurs	Autres	Total	% du total
Bourse (démo)	680	151	59	33	10	5	938	27%
Albums	97	477	190	9	3	6	782	22%
Vidéoclips	16	298	62	8	2	2	388	11%
Auteurs/compositeurs	603	0	0	0	0	1	604	17%
Tournée internationale	10	80	20	30	5	6	151	4%
Tournée nationale	0	12	0	2	0	4	18	1%
Radio souscrite	0	22	0	1	0	5	28	1%
Promotion	1	131	74	53	60	40	359	10%
Développement des entreprises	0	4	0	2	1	28	35	1%
Distribution de musique spécialisée	0	0	0	0	0	9	9	0%
Promotion nationale musique vocale	0	32	3	0	0	8	43	1%
Promotion internat. musique vocale	0	4	0	0	0	1	5	0%
Promotion nationale musique non-vocale	2	30	0	0	0	1	33	1%
Promotion internat. musique non-vocale	0	23	0	0	0	0	23	1%
Dossiers de presse	0	82	0	0	0	0	82	2%
Total	1,409	1,346	408	138	81	116	3,498	100%
% des catégories professionnelles	40%	38%	12%	4%	2%	3%	100%	

Tableau C.10: Montant de l'aide par catégorie professionnelle de bénéficiaires selon les programmes, MusicAction, 1986-87 à 1997-98

	Artistes	Producteurs	Maisons de disques	Gérants	Éditeurs	Autres	Total	% du total
Bourse (démo)	690,997	320,769	132,647	60,569	14,791	12,452	1,232,225	5%
Albums	1,409,078	9,974,181	3,594,870	160,813	34,593	135,988	15,329,523	59%
Vidéoclips	121,785	2,860,447	716,726	85,954	22,391	30,000	3,837,303	15%
Auteurs/ compositeurs	688,662	0	0	0	0	2,250	690,912	3%
Tournée internationale	77,777	913,264	241,146	275,147	83,870	63,890	1,655,093	6%
Tournée nationale	0	151,172	0	20,105	0	38,040	209,317	1%
Radio souscrite	0	60,797	0	500	0	20,500	81,797	0%
Promotion	6,226	235,340	144,564	77,732	127,141	214,434	805,437	3%
Développement des entreprises	0	26,000	0	2,000	0	466,052	494,052	2%
Distribution de musique spécialisée	0	0	0	0	0	83,863	83,863	0%
Promotion nationale musique vocale	0	503,233	55,876	0	0	93,427	652,535	3%
Promotion internat. musique vocale	0	56,505	0	0	0	7,095	63,600	0%
Promotion nationale musique non-vocale	17,700	117,056	0	0	0	15,000	149,756	1%
Promotion internat. musique non-vocale	0	128,700	0	0	0	0	128,700	0%
Dossiers de presse	0	438,600	0	0	0	0	438,600	2%
Total	3,012,226	15,786,062	4,885,828	702,821	282,786	1,182,990	25,852,713	100%
% des catégories professionnelles	12%	61%	19%	3%	1%	5%	100%	

FACTOR

Sur l'ensemble des 12 premières années du programme, les «maisons de disques» et les «artistes» ont été les principaux bénéficiaires des programmes d'appui de FACTOR à la production d'enregistrements sonores et de vidéoclips.

Pour la production d'enregistrements sonores, ces deux catégories de bénéficiaires ont respectivement reçu 57% et 32% de l'aide totale (21,7 millions$), les «maisons de disques» représentant 35% du nombre total de projets et les «artistes» 48%. L'aide moyenne par projet de production d'enregistrements sonores a ainsi été de l'ordre de 20 753$ pour les maisons de disques et de 8 455$ pour les artistes.

À un moindre niveau, les «gérants» et les «réalisateurs» *(producers)* ont eu un accès notable à ces programmes d'enregistrement sonore avec une aide représentant respectivement 8% et 7% du nombre total de projets (1 692) et 6% et 4% du montant total d'aide, l'aide moyenne par projet pour ces deux catégories d'agents bénéficiaires étant de l'ordre de 8 887$. Les «éditeurs de musique» et les divers agents classés dans la catégorie «Autres» ont été des bénéficiaires marginaux de ces programmes d'appui à la production d'enregistrement sonore de FACTOR (1% des projets et moins de 1% du montant d'aide chacun).

L'aide fournie à travers le programme d'appui à la production de «vidéoclips» se répartit de manière sensiblement différente. Elle a été davantage concentrée sur les «maisons de disques» qui ont été les bénéficiaires de 77% du nombre total de projets approuvés et de 79% de l'aide totale qu'y a canalisée FACTOR. Cela étant, les «artistes» forment le deuxième groupe bénéficiaire pour l'appui à la production de vidéoclips avec environ 14% du nombre total de projets bénéficiaires et du montant total de l'aide octroyée par FACTOR pour ce programme. Le montant d'aide moyenne par projet de vidéoclip est comparable pour les deux types de bénéficiaires (9 926$ pour les maisons de disques et 9 841$ pour les artistes). Les «gérants d'artistes», avec 2% des projets et 3% du montant total d'aide, et les «réalisateurs», avec 6% des projets et 4% du montant total d'aide, ont par ailleurs eu un certain accès à ce programme.

Les programmes de «production de disques et de vidéoclips» ont été les principaux «guichets» FACTOR/PADES pour les «maisons de disques»: plus des 9/10èmes (91,3% - 16,8 millions$) du montant total de l'aide qu'ils ont reçu de FACTOR de 1986-87 à 1997-98 provient de ces deux catégories de programmes. Les «artistes» ont également reçu une grande partie de l'aide totale qui leur a été octroyée par FACTOR par les programmes d'appui à la «production d'enregistrements sonores et de vidéoclips».

Toutefois, elle s'y concentre dans une moindre mesure que les maisons de disques (70% contre 79%). L'ensemble des programmes reliés à «la commercialisation» a constitué une source d'aide relativement plus importante pour les «artistes» que pour les «maisons de disques» (avec respectivement 15,5% et 8,6% de l'aide totale reçue par chaque groupe). Les montants totaux reçus dans le cadre de ces programmes sont d'ailleurs comparables (environ 1,7 million$ pour les artistes et 1,6 million$ pour les maisons de disques. L'aide reçue par les artistes en appui à la commercialisation provient à près de 80% du «soutien aux show/tournées internationales» (environ 1,4 millions$, soit un peu plus du double de l'aide reçue par les maisons de disques).

Par ailleurs, le programme d'appui à la production de «démos» a représenté une source notable du montant d'aide total reçu par les artistes de FACTOR (14,1%, environ 1,5 millions$). Environ 51% des projets bénéficiant à des artistes sont attribuables à ce programme de «bourses démo», avec une aide moyenne par projets de 1 145$.

L'ensemble de ces résultats suggère l'interprétation selon laquelle FACTOR, tout en canalisant principalement son aide totale vers les maisons de disques, en a aussi dirigé une partie importante vers les artistes, tant en matière d'appui à la production qu'à la commercialisation, en y réservant une portion significative mais somme toute relativement modeste pour ceux qui s'essaient à engager une carrière (bourses démo).

Parmi les autres groupes bénéficiaires du soutien de FACTOR, les principaux - tant par le nombre de projets que par le montant d'aide reçue - sont les «gérants d'artistes». Environ 21% des projets dont a bénéficié cette catégorie d'agents et 36,8% du montant total de l'aide qu'ils ont reçue relève de l'appui à la «production d'enregistrements sonores». Toutefois, tant au plan du nombre de projets que du montant de l'aide, c'est «l'appui aux showcases/tournées internationales» qui a constitué le principal guichet d'appui auquel les gérants ont eu accès à FACTOR au cours des 12 premières années du PADES. Cette catégorie d'agents forme d'ailleurs le principal groupe de bénéficiaires pour l'appui aux tournées internationales, devant les artistes en tant que demandeurs-bénéficiaires directs[8].

---

8 Les «gérants d'artistes» ne sont toutefois pas nécessairement les principaux bénéficiaires effectifs de cette aide, puisqu'ils agissent pour le compte de leurs clients artistes; cela étant, l'aide peut tout autant appuyer des activités qui sont principalement du ressort du gérant d'artiste; il est cependant certain dans tous ces cas... que c'est le gérant qui s'occupe de la demande d'aide et la présente, et il est significatif que ce soit dans le cadre de ce programme d'appui aux tournées internationales qu'il tienne le rôle prépondérant comparativement aux autres programmes.

Les «distributeurs» ont constitué le seul groupe bénéficiaire du programme de «Distribution de musique spécialisée». Les «associations» ont été les principaux bénéficiaires du programme de «Développement des entreprises» avec environ 80% du nombre total de projets acceptés et du montant total de l'aide octroyée par FACTOR pour ce programme. Les «producteurs» et les «radiodiffuseurs» forment les deux principaux groupes bénéficiaires pour le programme «d'émissions de radio souscrites».

Tableau C.11: Nombre de projets par programme selon la catégorie professionnelle des bénéficiaires, FACTOR 1986-87 à 1997-98

	Maisons de disques	Artistes	Gérants	Réalisateurs	Éditeurs	Radio souscr.	Studios	Distributeurs	Associations	Autres	Total
Enregistrements	596	818	129	113	17	0	0	0	0	19	1692
Vidéos	447	83	13	35	0	0	0	0	0	2	580
Démos	25	1358	154	21	73	0	9	0	0	6	1646
Show/Tournées internationales	79	254	187	6	5	0	0	0	1	9	541
Show/Tournées nationales	23	78	28	0	0	0	0	0	0	2	131
Marketing/Promotion	46	88	1	0	0	0	0	0	0	0	135
Marketing international	190	0	88	0	36	0	0	18	9	0	341
Distr.mus.spécialisée	0	0	0	0	0	0	0	20	0	0	20
Développt. des entreprises	0	0	1	5	0	1	0	0	79	12	98
Radio souscrites	0	0	1	69	0	7	1	0	3	3	84
Total	1406	2679	602	249	131	8	10	38	92	53	5268

Tableau C.12: Montant de l'aide par catégorie professionnelle de bénéficiaires selon les programmes, FACTOR, 1986-87 à 1997-98

	Maisons de disques	Artistes	Gérants	Réalisateurs	Éditeurs	Radio souscr.	Studios	Distributeurs	Associations	Autres	Total $
Enregistrements	12 368 567	6 916 106	1 219 576	930 984	113 177	0	0	0	0	182 685	21 731 095
Vidéos	4 437 127	816 822	156 550	208 875	0	0	0	0	0	19 458	5 638 832
Démos	31 141	1 554 557	192 901	24 534	67 558	0	11 653	0	0	6 578	1 888 922
Show/Tournées internationales	663 113	1 363 137	1 514 549	70 850	36 763	0	0	0	2 002	147 832	3 798 246
Show/Tournées nationales	76 251	151 062	70 659	0	0	0	0	0	0	1 937	299 909
Marketing/Promotion	335 925	193 412	2 000	0	0	0	0	0	0	0	531 337
Marketing international	503 188	0	157 710	0	92 121	0	0	32 246	469 192	0	1 254 457
Distr.mus.spécialisée	0	0	0	0	0	0	0	396 518	0	0	396 518
Développt. des entreprises	0	0	657	33 743	0	7 791	0	0	973 933	198 916	1 215 040
Radio souscrites	0	0	1 116	386 508	0	66 185	1 854	0	5 869	17 379	478 911
Total $	18 415 312	10 995 096	3 315 718	1 655 494	309 619	73 976	13 507	428 764	1 450 998	574 785	37 233 267

Programmes de production et types de bénéficiaires

Les différents programmes au sein du volet d'appui à la production ont vocation à intervenir au niveau de différentes strates au sein du secteur et à rejoindre différents types d'agents bénéficiaires.

En passant (i) des programmes Démos de MusicAction et FACTOR, (ii) au programme de prêts participatifs avec recommandation du jury de MusicAction et aux programmes de prêt pour les artistes indépendants et de prêt de FACTOR, (iii) puis aux programmes d'approbation directe par les conseils d'administration[9] de MusicAction et de FACTOR, eux-mêmes structurés en différents niveaux, il existe une gradation concomitante entre:

(a) d'une part, les exigences relatives aux conditions d'admissibilité et les niveaux d'aide maximum,

(b) et, d'autre part, les strates et type d'agents visés au sein du secteur, soit:

- strate 1: «jeunes» artistes, «débutants», nouveaux artistes;
- strate 2: nouvelles et petites compagnies de disques et producteurs, artistes non confirmés;
- strate 3: pour MusicAction, compagnies de disques, producteurs, et artistes les mieux établis (MusicAction) et FACTOR) les labels les mieux établis (ayant démontré un certain succès pour accéder à DBA et a priori en mesure de maintenir un certain niveau de performance).

Ainsi, le profil de l'aide selon ces différents programmes au sein du volet d'appui à la production d'enregistrement sonore indique vers quelle strate et quel type de bénéficiaire les gestionnaires ont effectivement orienté leurs interventions.

Le tableau C.13 fournit, pour *MusicAction* et pour *FACTOR*, des indications relatives au nombre de «demandes reçues» et de «projets acceptés» selon ces différents programmes sur, respectivement, les périodes 1988-1998 et 1994-1998. Les programmes de «bourse Démo» (FMC) et le «programme de prêt aux artistes indépendants» (FACTOR) représentent près des 3/4 du nombre total de demandes reçues par MusicAction et FACTOR pour les programmes de production considérés. Toutefois, leur taux d'acceptation moyen est de l'ordre de 27%.

---

9 Aussi intitulés «Direct Board Approval» (DBA).

Le volume de demandes reçues au niveau des «programmes de prêt avec recommandation du jury» de MusicAction et FACTOR qui s'adressent à la strate intermédiaire des agents du secteur correspond approximativement «au quart» de celui des trois programmes précédents qui interviennent au niveau de la large base des artistes «débutants» ou «non-établis». Le taux moyen d'acceptation pour ces programmes de «prêt avec recommandation du jury» est de l'ordre de 34%.

En ce qui concerne les programmes avec «approbation directe» qui s'adressent à la strate des compagnies mieux établies, ce taux moyen d'acceptation est de l'ordre de 83%. Les demandes reçues et acceptées au titre de l'approbation directe représentent une part nettement plus importante des demandes reçues et acceptées totales pour MusicAction que pour FACTOR.

Pour l'année 1997-98, les tableaux C.14 et C.15 indiquent de manière complémentaire le montant et la répartition de l'aide entre ces programmes «d'appui à la production»:

- les programmes de «bourse Démo» de MusicAction et de FACTOR qui commandent une faible aide moyenne par projet (respectivement de l'ordre de 2 600$ et 900$) ne mobilisent qu'une très faible partie du montant total de l'aide (7% et 4% respectivement);

- l'aide moyenne par projet pour le «programme de prêt aux artistes indépendants» de FACTOR se monte à environ 5 700$ et ce programme représente une partie importante (29%) du montant d'aide total pour ces programmes de production;

- au niveau intermédiaire des clientèles cibles visées, MusicAction et FACTOR ont mobilisé dans une proportion à peu près équivalente (37% et 39%) leur aide totale pour les programmes de «prêt avec recommandation du jury»; par ailleurs, l'aide moyenne par projet y est également de même ordre de grandeur (18 000$);

- en ce qui concerne «l'approbation directe», une bonne majorité de l'aide totale de MusicAction pour les programmes de production s'y concentre (57%), alors que la part qui est allouée aux projets «DBA» est moindre à FACTOR (28%);

- en ce qui concerne DBA, FACTOR a une orientation plus centrée vers l'aide aux «labels» alors que MusicAction intègre largement les «artistes reconnus», les «compagnies accréditées» bénéficiant en fait de 24% de l'aide totale pour les programmes de production ici pris en compte.

Tableau C.13: Demandes, nombre de projets et taux d'acceptation, Programmes d'aide à la production, MusicAction (1988-98) et FACTOR (1994-98)

PROGRAMMES	Demandes reçues	Demandes acceptées	Taux d'acceptation
MUSICACTION	1988-1998		
Bourses démos et interprètes	3036	807	27%
Recommandation du jury	793	308	39%
Approbation directe	427	364	85%
FACTOR	1993-94 à 1997-98		
Profess.Demo.Award	2351	710	30%
Independant Artists Record.Loan	2029	482	24%
Factor Loan	1120	341	30%
Direct Board Approval	194	151	78%

Tableau C.14: Nombre de demandes reçues/acceptées et montant d'aide, Programmes d'appui à la production, MusicAction et FACTOR, 1997-98

MUSICACTION					FACTOR				
PROGRAMMES	Nbre de Ddes reçues	Nbre de Ddes acceptées	Aide totale $	Aide moyenne $	Nbre de Ddes reçues	Nbre de Ddes acceptées	Aide totale $	Aide moyenne $	PROGRAMMES
Bourses démos et interprètes	254	49	127 000	2 592	424	143	129 171	903	Profess.Demo.Award
					776	172	979 678	5 696	Independant Artists Record.Loan
Recommandation du jury	89	39	691 628	17 734	262	70	1 309 028	18 700	Factor Loan
Approbation directe	59	52	1 071 492	20 606	53	39	929 662	23 837	Direct Board Approval
- *artistes reconnus*	*16*	*15*	*461 722*	*30 781*					
- *producteurs reconnus*	*8*	*6*	*165 109*	*27 518*					
- *compagnies accréditées*	35	*31*	*444 661*	*14 344*					
Total	402	140	1 890 120		1 515		3 347 539		

Tableau E.15: Répartition de l'aide entre les programmes d'appui à la production, MusicAction et FACTOR, 1997-98

MUSICACTION			FACTOR		
PROGRAMMES	Part du total des Ddes acceptées	Part du total de l'aide	Part du total des Ddes acceptées	Part du total de l'aide	PROGRAMMES
Bourses démos et interprètes	35%	7%	34%	4%	Profess.Demo Award
			41%	29%	Independant Artists Record Loan
Recommandation du jury	28%	37%	17%	39%	Factor Loan
Approbation directe	37%	57%	9%	28%	Direct Board Approval
- artistes reconnus	11%	24%			
- producteurs reconnus	4%	9%			
- compagnies accréditées	22%	24%			
Total	100%	100%	100%	100%	100%

FACTOR: compagnies bénéficiaires DBA (Direct Board Approval)

Parmi la population de bénéficiaires de FMC/PADES, certains ont été des bénéficiaires occasionnels, certains ont bénéficié d'un appui relativement régulier du PADES depuis la première année où ils ont bénéficié de son aide et d'autres d'un accès irrégulier. Certains sont devenus récemment bénéficiaires alors que d'autres faisaient par des premières générations de bénéficiaires. Certains bénéficiaires en production ont «gradué» dans leur accès aux programmes offerts alors que d'autres ont pu «reculer» (par exemple parce qu'ils n'atteignaient plus les performances moyennes de remboursement en approbation directe). Le profil de l'aide selon les bénéficiaires, en tant qu'il permet de circonscrire de quelle façon les gestionnaires de FMC sont intervenus auprès des différents agents du secteur, peut utilement être éclairé en saisissant ces différentes dimensions caractérisant la population de bénéficiaires et son évolution.

Le graphique C.3 illustre en ce sens, pour FACTOR, de quelle façon la population de bénéficiaires-labels «DBA» a évolué au cours des années et comment cette aide s'est structurée. Il permet de se figurer le profil d'évolution de ce groupe de compagnies suivant les entrants et les sortants, et d'observer dans quelle mesure ces compagnies ont bénéficié régulièrement ou non de l'appui de PADES/FACTOR.

Le nombre de compagnies bénéficiaires est resté relativement stable de 1987 à 1992 (10, 9, 9, 13, 12, 10) pour s'accroître progressivement au cours des 6 années suivantes (14, 15, 15, 19, 24, 25).

Parmi les 31 compagnies concernées, environ 1/3 d'entres elles font partie de la première «cohorte» de bénéficiaires (entrants de 1987). Sur ces 10 compagnies, 3 ont bénéficié de l'appui de programmes de FACTOR de façon continue, 6 autres ont bénéficié d'appuis relativement moins réguliers; elles faisaient toujours partie des bénéficiaires ces dernières années et une seule compagnie est sortie de cette cohorte de bénéficiaires (après 4 années).

L'entrée des 21 autres compagnies qui sont devenues bénéficiaires au titre DBA par la suite s'est effectuée de manière relativement régulière avec de une à trois nouvelles compagnies par an. La plupart de ces compagnies (16) étaient encore des bénéficiaires DBA en 1998 dont 10 d'entre elles ont conservé continuellement leur «statut DBA».

Globalement, l'aide totale à ces compagnies «DBA» a été de l'ordre de 8,2 millions$ au cours des 12 années considérées, ce qui représente environ le 1/4 de la contribution publique totale allouée à FACTOR pour un groupe qui représente une proportion significative de l'industrie.

La répartition de l'aide totale entre les compagnies DBA depuis les débuts du PADES montre une concentration notable:

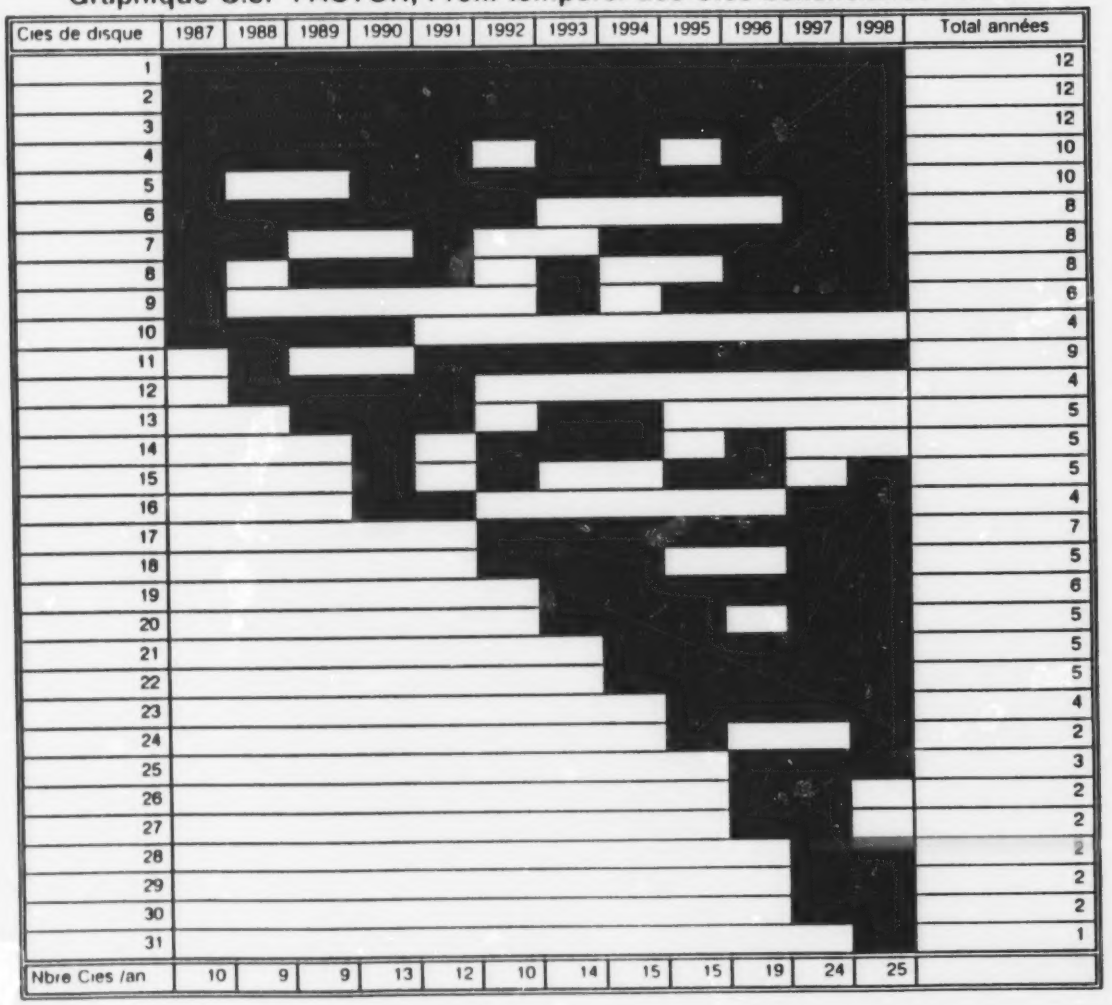
- 10% des bénéficiaires ont reçu 40% de l'aide totale pour ce groupe de compagnies;
- 30% des bénéficiaires ont bénéficié de 70% cette aide totale (voir le Tableau C.16).

Cette concentration s'attache en bonne partie aux compagnies qui ont pu avoir accès à DBA dans la durée et la régularité. Les disparités relatives à l'aide annuelle par compagnie par année bénéficiaire l'expliquent aussi dans une certaine mesure.

En l'occurrence, une disparité notable se retrouve également au plan de «l'aide moyenne par année par compagnie bénéficiaire DBA». Le premier «quintile» des compagnies qui ont bénéficié de l'aide moyenne par année la plus élevée a reçu en moyenne 88 000$ les années où elles ont reçu un appui, soit le double de l'aide moyenne pour le groupe formant le deuxième quintile. Pour les trois autres quintiles, cette aide annuelle moyenne a été de 31 000$, 24 000$ et 17 000$ (voir le tableau C.17).

Ces résultats tendent à indiquer que tout en intervenant de manière soutenue dans la durée auprès de certaines compagnies, FACTOR a pu rejoindre et élargir progressivement (principalement au cours de la deuxième moitié de la durée du PADES) la base de compagnies DBA.

Graphique C.3: FACTOR, Profil temporel des Cies bénéficiaires «DBA»



Cies de disque	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Total années
1													12
2													12
3													12
4													10
5													10
6													8
7													8
8													8
9													6
10													4
11													9
12													4
13													5
14													5
15													5
16													4
17													7
18													5
19													6
20													5
21													5
22													5
23													4
24													2
25													3
26													2
27													2
28													2
29													2
30													2
31													1
Nbre Cies /an	10	9	9	13	12	10	14	15	15	19	24	25	

Tableau C.16: FACTOR, Répartition de l'aide entre les compagnies DBA 1986-87 à 1997-98

Décile	Part de l'aide	Part cumulée
1	40.5%	40.5%
2	17.3%	57.8%
3	12.3%	70.2%
4	8.0%	78.2%
5	6.0%	84.2%
6	4.6%	88.8%
7	4.0%	92.8%
8	3.2%	96.0%
9	2.6%	98.6%
10	1.4%	100.0%

Tableau C.17: FACTOR, Aide moyenne par année des compagnies bénéficiaires DBA, 1986-87 à 1997-98

Quintile	Aide moyenne par compagnie
1	$88 443
2	$44 374
3	$31 336
4	$24 006
5	$17 120

C.5. PROFIL RÉGIONAL (FMC)

De 1986-87 à 1997-98, les demandes reçues sont provenues pour les 7/10èmes de l'*Ontario* (37,7%) et du *Québec* (33,4%), la *Colombie-Britannique* et les «autres provinces/territoires» se partageant le reste des demandes. En permettant de comparer ces résultats à des indicateurs sectoriels (pour deux années de référence), le tableau C.18 ci-après tend à montrer que cette répartition régionale des demandes correspond dans l'ensemble assez bien à celle du segment indépendant de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore entre ses grandes régions.

Cela suggère que le PADES, pour ces volets FMC, a eu dans l'ensemble une diffusion lui permettant de rejoindre les opérateurs du secteur à travers le Canada conformément à leur répartition géographique et à la distribution de l'activité.

La répartition régionale des demandes acceptées diffère sensiblement de celle de demandes reçues (voir le tableau C.18). Pour un tiers des demandes reçues, le *Québec* représente 45,1% des demandes acceptées, ce qui s'explique par le fait que le taux d'acceptation est plus élevé pour MusicAction que pour FACTOR. Par ailleurs, le Canada «hors Ontario, Québec et Colombie-Britannique» représente environ 7% des demandes acceptées contre 15% des demandes reçues.

Pour MusicAction, la grande majorité des demandes reçues (soit plus de 92%) provient du *Québec*. Les autres demandes se partagent plus ou moins également entre les «provinces de l'est», «de l'ouest» et de l'*Ontario*, avec environ 2% chacune. Avec l'augmentation du budget de MusicAction, le nombre de demandes reçues a augmenté de 653 en 1996-97 à 994 en 1997-98, soit un accroissement de 52%. Toutefois cette augmentation des demandes reçues est quasi- entièrement le fait d'agents domiciliés au Québec. Ceci suggère peut-être que la communication-diffusion des changements et nouveaux programmes offerts a pu être défaillante *hors Québec* cette année-là.

Les tableaux C.19 à C.21 présentent respectivement - sur base annuelle, pour la période 1986-87 à 1997-98 - les demandes reçues, les demandes acceptées et la proportion des demandes acceptées par FACTOR selon les régions. Les tableaux C.22 à C.24 présentent les mêmes données rétrospectives pour MusicAction.

Tableau C.18: Répartition régionale des demandes reçues par FMC

	Part du total des demandes reçues 1986-87 à 1997-98	Part du total des demandes acceptées 1986-87 à 1997-98	Part du nombre total de compagnies d'enregist.sonore sous-contrôle canadien[10]		Part du nombre d'enregistrement sonore à contenu canadien mis en marché par les compagnies sous-contrôle canadien (1)		Part des ventes d'enregistrement sonore à contenu canadien mis en marché par les compagnies sous-contrôle canadien (1)	
			1990-91	1993-94	1990-91	1993-94	1990-91	1993-94
QUÉBEC	33,4%	45,1%	28,1%	38,8%	54,7%	49,7%	39,7%	57,5%
ONTARIO	37,7%	36,3%	46,1%	31,6%	29,6%	23,9%	49,5%	33,8%
COLOMBIE-BRITANNIQUE	13,7%	11,8%	12,0%	11,2%	2,7%	8,0%	7,8%	3,9%
AUTRES PROVINCES[11]	15,2%	6,8%	13,8%	18,4%	13,0%	18,4%	2,9%	4,8%
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

[10] Les données présentées constituent une approximation, les données pour l'Ontario ayant été ajustées pour le secteur indépendant en y soustrayant l'ensemble du segment sous-contrôle étranger au Canada.

[11] Les demandes reçues et acceptées par MusicAction et classifiées par MusicAction dans une grande région «ouest» ont été ici intégrées dans la catégorie «autres».

Tableau C.19: Demandes régionales reçues par FACTOR
(ensemble des programmes) **1986-87 à 1997-98**

Année	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique	Territoires	Total
1986-1987	12	122	515	61	133	1	844
1987-1988	59	73	677	163	239	0	1,211
1988-1989	48	65	459	94	123	1	790
1989-1990	85	117	643	153	351	0	1,349
1990-1991	57	91	573	102	232	0	1,055
1991-1992	164	176	615	210	169	1	1,335
1992-1993	90	133	648	149	164	4	1,188
1993-1994	94	152	783	182	263	2	1,476
1994-1995	153	184	972	225	359	7	1,900
1995-1996	139	121	652	127	269	2	1,310
1996-1997	193	147	792	159	342	1	1,634
1997-1998	329	251	1,597	395	626	8	3,206
Total	1,423	1,632	8,926	2,020	3,270	27	17,298

Tableau C.20: Demandes acceptées par FACTOR selon les régions
(ensemble des programmes) **1986-87 à 1997-98**

Année	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique	Territoires	Total
1986-1987	3	23	121	14	31	0	192
1987-1988	15	33	217	32	56	0	353
1988-1989	14	27	147	23	50	0	261
1989-1990	16	27	161	25	59	0	288
1990-1991	20	31	225	29	80	0	391
1991-1992	56	52	205	74	38	0	425
1992-1993	37	44	247	51	50	0	429
1993-1994	44	69	312	66	117	0	608
1994-1995	48	47	318	59	100	2	574
1995-1996	50	47	302	64	114	0	577
1996-1997	62	31	278	50	112	0	533
1997-1998	128	82	598	178	219	0	1,205
Total	499	513	3,131	665	1,026	2	5,836

Tableau C.21: Taux d'acceptation régionaux des demandes reçues par FACTOR (ensemble des programmes), 1986-87 à 1997-98

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie Britannique	Territoires	Total
1986-1987	25%	19%	23%	23%	23%	0%	23%
1987-1988	25%	45%	32%	20%	23%	N.A.	29%
1988-1989	29%	42%	32%	24%	41%	0%	33%
1989-1990	19%	23%	25%	16%	17%	N.A.	21%
1990-1991	46%	34%	39%	28%	34%	N.A.	37%
1991-1992	34%	30%	33%	35%	22%	0%	32%
1992-1993	41%	33%	38%	34%	30%	0%	36%
1993-1994	47%	45%	40%	36%	44%	0%	41%
1994-1995	31%	26%	33%	26%	28%	29%	30%
1995-1996	36%	39%	46%	50%	42%	0%	44%
1996-1997	32%	21%	35%	31%	33%	0%	33%
1997-1998	39%	33%	37%	45%	35%	0%	38%
Total	35%	31%	35%	33%	31%	7%	34%

Tableau C.22: Demandes reçues par MusicAction selon les régions (tous programmes confondus), **1986-87 à 1997-98**

	Est	Québec	Ontario	Ouest	Total
1986-87	0	231	3	1	235
1987-88	3	361	3	4	371
1988-89	3	271	5	0	279
1989-90	3	388	6	4	401
1990-91	3	479	2	2	486
1991-92	3	584	1	1	589
1992-93	9	601	5	3	618
1993-94	14	652	3	16	685
1994-95	12	642	15	14	683
1995-96	9	572	9	10	600
1996-97	20	608	13	12	653
1997-98	9	958	12	15	994
Total	88	6 347	77	82	6 594

Compilation Étude Économique Conseil, 1999

Tableau C.23: Demandes acceptées par MusicAction selon les régions
Tous programmes confondus, 1986-87 à 1997-98

	Est	Québec	Ontario	Ouest	Total
1986-87	0	116	2	1	119
1987-88	0	219	1	1	221
1988-89	1	132	1	0	134
1989-90	2	191	2	2	197
1990-91	1	212	1	1	215
1991-92	2	323	0	1	326
1992-93	3	297	2	2	304
1993-94	6	313	2	13	334
1994-95	5	307	6	11	329
1995-96	3	291	6	8	308
1996-97	11	349	7	9	376
1997-98	7	671	4	6	688
Total	41	3 421	34	55	3 551

Tableau C.24: Taux d'acceptation des demandes reçues par MusicAction selon les régions, Tous programmes confondus, 1986-87 à 1997-98

	Est	Québec	Ontario	Ouest	Total
1986-87	na	50	67	100	51
1987-88	0	61	33	25	60
1988-89	33	49	20	na	48
1989-90	67	49	33	50	49
1990-91	33	44	50	50	44
1991-92	67	55	0	100	55
1992-93	33	49	40	67	49
1993-94	43	48	67	81	49
1994-95	42	48	40	79	48
1995-96	33	51	67	80	51
1996-97	55	57	54	75	58
1997-98	78	70	33	40	69
Total	47	54	44	67	54

C.6. PROFIL SELON LES GENRES MUSICAUX (FMC)

Demandes reçues et albums mis en marché

Les statistiques disponibles se prêtent mal à des comparaisons précises (du fait des différentes classifications adoptées selon les sources), mais elles permettent néanmoins de repérer que la répartition des «demandes reçues» selon les genres musicaux par FACTOR et par MusicAction tendent à correspondre et à refléter celle des «nouveaux titres à contenu canadien mis-en-marché» (voir tableau C.25). Alors que la moitié des albums mis en marché, approximativement, est concentrée en «musique Populaire/Rock», ce genre de musique représente une part légèrement plus élevée du total des demandes reçues par FMC.

En ce qui concerne la «musique classique», la part des demandes à FACTOR (1,9%) apparaît nettement en-deçà de la part de la catégorie «classique et relié» dans les albums mis en-marché. Ceci peut refléter la moindre place des compagnies spécialisées en musique classique sous-contrôle canadien au sein du segment anglophone de l'industrie et au sein du segment sous-contrôle canadien spécialisé en musique classique. La «musique classique» représente d'ailleurs une part sensiblement plus élevée des demandes reçues par MusicAction (4,6%). Cette dernière reste inférieure à la part des albums de musique classique à contenu canadien dans les mises en marché, mais il faut tenir compte du fait que cette donnée statistique regroupe la musique classique et «reliée», ce qui peut notamment comprendre des albums de musique «classique contemporain» ou «expérimentale» (les demandes sont adressées au Conseil des Arts du Canada pour ce dernier genre).

Tableau C.25: Répartition des mises en marché et des demandes reçues par FACTOR selon les genres musicaux

GENRES MUSICAUX	Part du total des nouveaux albums mis en marché au Canada		Part des nouveaux albums à contenu canadien et d'artistes canadiens mis en marché		Part du total des demandes reçues par FACTOR 1996-97 / 1997-98		
	1993-94	1995-96	1993-94 (contenu canadien)	1995-96 (artistes canadiens)			
Musique populaire rock	50,3%	49,4%	47,8%	43,8%	57,8%	54,9%	Rock
						2,9%	World Reggae
Classique et relié	19,0%	19,7%	8,2%	11,1%	1,8%		Classique
Jazz	6,1%	9,3%	2,9%	5,9%	4,4%		Jazz
Country et folk	7,7%	5,8%	15,9%	9,2%	15,4%		Folk/Roots/Blues
Enfants	3,1%	1,8%	3,3%	2,9%	9,9%	3,1%	Autres
Autres	13,9%	14,0%	21,8%	27,1%		6,8%	Dance
Total	100,0%	100,0%	100%	100,0%	100%		

Taux d'acceptation

Sur l'ensemble de la durée du programme, le taux d'acceptation des demandes reçues en «musique Rock» est sensiblement inférieur à celui de l'ensemble des projets: FACTOR a un taux d'acceptation de 26% pour les projets de musique rock contre 30% pour l'ensemble des projets et genres musicaux. Pour MusicAction, le taux d'acceptation pour la musique Rock est de 51% contre 54% pour l'ensemble des genres de musique (voir tableau C.26).

Tant pour FACTOR que pour MusicAction, le taux annuel d'acceptation pour la musique Rock a toujours été inférieur ou égal au taux d'acceptation annuel global. Dans le cas de MusicAction, l'écart entre le taux d'acceptation pour la musique Rock et le taux d'ensemble a eu tendance à s'élargir au cours des 5 dernières années: d'un différentiel de -1% en 1993-94, cet écart est passé à -4% les deux années suivantes, à -8% en 1995-96 et à -11% en 1997-98.

Pour FACTOR, la catégorie «Rock» a le taux d'acceptation le moins élevé sur l'ensemble de la durée du programme, les catégories «Autres», «World-Reggae» et «Classique» bénéficiant des taux les plus élevés.

Pour MusicAction, les catégories «Autres» et «Classique» obtiennent des taux d'acceptation nettement plus élevés que les autres catégories. Par ailleurs, le taux d'acceptation pour les musiques «Nouvelles tendances» et «Instrumental» est inférieur à celui de la musique «Populaire», sauf pour la dernière année (1997-98).

Tableau C.26: Répartition des demandes reçues et taux d'acceptation selon les genres musicaux

FACTOR 1986-87 / 1997-98			MUSICACTION 1986-87 / 1997-98		
Genres de musique	Part des demandes reçues	Taux d'acceptation	Genre de musique	Part des demandes reçues	Taux d'acceptation
Rock	54,9%	26%	Populaire	78,8%	51%
Country	10,7%	29%	Nouvelles tendances	2,5%	47%
Dance	6,8%	28%	Classique	4,6%	77%
Folk/Roots/Blues	15,4%	28%	Instrumental	8,6%	48%
Classique	1,9%	32%	Autres	5,7%	92%
Jazz	4,4%	34%			
World/Reggae	2,9%	37%			
Autres	3,1%	46%			
Total	100,0%	30%		100,0%	54%

Les tableaux C.27 à C.29 présentent respectivement - sur une base annuelle pour la période 1986-87 à 1997-98 - les demandes reçues, les demandes acceptées et la proportion des demandes acceptées par FACTOR selon les genres de musique. Les tableaux E.30 à E.32 présentent les mêmes données rétrospectives pour MusicAction.

Tableau C.27: Demandes reçues par FACTOR
Tous programmes confondus, 1986-87 à 1997-98

	Rock	Country	Dance	Folk/Roots Blues	Classique	Jazz	World/Reggae	Autres	Total
1986-1987	515	69	18	171	18	33	0	30	854
1987-1988	817	117	31	125	23	51	0	45	1,209
1988-1989	586	74	36	41	13	25	0	38	813
1989-1990	895	165	78	84	19	82	0	83	1,406
1990-1991	610	130	79	107	17	45	0	37	1,025
1991-1992	763	151	120	165	14	65	0	50	1,328
1992-1993	621	123	100	187	23	42	40	48	1,184
1993-1994	697	165	140	252	18	55	45	48	1,420
1994-1995	866	222	155	335	31	61	96	41	1,807
1995-1996	602	124	66	227	26	45	72	35	1,197
1996-1997	773	156	101	270	32	67	65	47	1,511
1997-1998	1,562	324	221	643	94	168	166	60	3,238
Total	9,307	1,820	1,145	2,607	328	739	484	532	16,138

Tableau C.28: Demandes acceptées par FACTOR selon le genre de musique
Tous programmes confondus, 1986-87 à 1997-98

	Rock	Country	Dance	Folk/Roots /Blues	Classique	Jazz	World/ Reggae	Autres	Total
1986-1987	115	19	1	33	5	13	0	15	201
1987-1988	183	26	10	22	16	17	0	16	290
1988-1989	149	18	11	11	6	13	0	13	221
1989-1990	183	41	15	14	5	24	0	26	308
1990-1991	154	40	23	36	4	21	0	22	300
1991-1992	206	33	43	41	8	25	0	26	382
1992-1993	198	38	46	54	10	21	20	30	417
1993-1994	249	65	40	95	6	24	18	24	521
1994-1995	201	64	47	79	11	21	28	20	471
1995-1996	206	52	21	87	4	17	37	19	443
1996-1997	195	39	22	84	10	17	21	18	406
1997-1998	415	98	46	183	19	38	56	18	873
Total	2,454	533	325	739	104	251	180	247	4,833

C.29: Taux d'acceptation des demandes reçues par FACTOR selon le genre de musique
Tous programmes confondus, 1986-87 à 1997-98, en %

	Rock	Country	Dance	Folk/Roots/Blues	Classique	Jazz	World/Reggae	Autres	Total
1986 - 1987	22%	28%	6%	19%	28%	39%		50%	24%
1987 - 1988	22%	22%	32%	18%	70%	33%		36%	24%
1988 - 1989	25%	24%	31%	27%	46%	52%		34%	27%
1989 - 1990	20%	25%	19%	17%	26%	29%		31%	22%
1990 - 1991	25%	31%	29%	34%	24%	47%		59%	29%
1991 - 1992	27%	22%	36%	25%	57%	38%		52%	29%
1992 - 1993	32%	31%	46%	29%	43%	50%	50%	63%	35%
1993 - 1994	36%	39%	29%	38%	33%	44%	40%	50%	37%
1994 - 1995	23%	29%	30%	24%	35%	34%	29%	49%	26%
1995 - 1996	34%	42%	32%	38%	15%	38%	51%	54%	37%
1996 - 1997	25%	25%	22%	31%	31%	25%	32%	38%	27%
1997 - 1998	27%	30%	21%	26%	20%	23%	34%	30%	27%
Total	26%	29%	28%	28%	32%	34%	37%	46%	30%

Tableau C.30: Demandes reçues par MusicAction selon le genre de musique
Tous programmes confondus, 1986-87 à 1997-98

	Populaire	Nouvelles tendances	Classique	Instrumental	Autres	Total
1986-87	221	0	2	12		235
1987-88	325	0	12	34		371
1988-89	247	0	6	26		279
1989-90	361	0	8	32		401
1990-91	401	0	15	69		485
1991-92	547	0	10	32		589
1992-93	550	0	21	47		618
1993-94	588	11	18	52	16	685
1994-95	530	17	30	63	43	683
1995-96	433	26	23	42	76	600
1996-97	437	44	34	43	95	653
1997-98	556	68	122	99	149	994
Total	51[illegible]	166	301	551	379	6593

Tableau C.31: Demandes acceptées par MusicAction selon le genre de musique Tous programmes confondus, 1986-87 à 1997-98

	Populaire	Nouvelles tendances	Classique	Instrumental	Autres	Total
1986-87	111	0	1	7		119
1987-88	184	0	8	29		221
1988-89	122	0	4	8		134
1989-90	178	0	3	16		197
1990-91	191	0	6	18		215
1991-92	303	0	10	13		326
1992-93	274	0	12	18		304
1993-94	284	4	15	23	8	334
1994-95	233	9	22	24	41	329
1995-96	204	3	19	19	63	308
1996-97	220	16	31	18	91	376
1997-98	323	46	100	72	147	688
Total	2627	78	231	265	350	3551

Tableau C.32: Taux d'acceptation des demandes reçues par MusicAction selon le genre de musique
Tous programmes confondus, 1986-87 à 1997-98, en %

	Populaire	Nouvelles tendances	Classique	Instrumental	Autres	Total
1986-87	50%		50%	58%		51%
1987-88	57%		67%	85%		60%
1988-89	49%		67%	31%		48%
1989-90	49%		38%	50%		49%
1990-91	48%		40%	26%		44%
1991-92	55%		100%	41%		55%
1992-93	50%		57%	38%		49%
1993-94	48%	36%	83%	44%	50%	49%
1994-95	44%	53%	73%	38%	95%	48%
1995-96	47%	12%	83%	45%	83%	51%
1996-97	50%	36%	91%	42%	96%	58%
1997-98	58%	68%	82%	73%	99%	69%
Total	51%	47%	77%	48%	92%	54%

Montants d'aide

Les résultats quant aux demandes reçues et acceptées tendent à illustrer que *dans l'ensemble*, les deux agences d'exécution ont eu des pratiques conformes à l'objectif de contribuer à la diversité des genres musicaux. Les résultats au niveau de la répartition budgétaire de l'aide sont de nature à confirmer cette appréciation (Tableau C.33).

Les tableaux C.34 et C.35 fournissent les montants et la part des contributions de FACTOR pour les programmes de production selon les différents genres de musique sur base annuelle pour la durée du PADES.

Tableau C.33: Contribution de FACTOR à la production d'enregistrements sonores selon les genres musicaux (1986-87 à 1997-98)

GENRES MUSICAUX (*)		Montant (milliers $)	Part
Populaire / Rock	(61,2%)	11 972.2	57,0%
Classique	(2,1%)	551.7	2,6%
Jazz	(5,2%)	1 859.9	8,9%
Country et traditionnel	(26,3%)	5 542.1	26,4%
Enfants et autres	(5,1%)	1 064.4	5,1%
Total	(100,0%)	20 990.2	100,0%

Note (*): les nombres entre parenthèses indiquent la part de la catégorie musicale dans l'ensemble des projets acceptés par FACTOR, tous programmes confondus.

Tableau C.34: Contributions de FACTOR pour la production d'enregistrements sonores selon la catégorie musicale, en milliers de dollars, 1986-87 à 1997-98

	1986-87	1987-88	1988-89	1989-90	1990-91	1991-92	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	Total
Populaire / Rock	1,320.1	1,179.5	825.4	849.4	844.9	1,094.4	900.7	992.0	1,022.2	959.3	896.3	1,088.0	11,972.2
Classique	30.9	61.6	24.4	15.5	103.6	22.9	53.5	32.6	42.3	15.2	70.5	78.6	551.7
Jazz	185.1	192.5	78.7	237.0	184.4	192.6	161.5	146.1	142.1	70.5	57.1	212.3	1,659.9
Country et traditionnel	471.2	289.9	91.1	301.1	469.0	264.0	247.1	543.5	696.3	652.5	611.9	904.5	5,542.1
Enfants et autres	121.4	34.8	50.3	122.2	195.9	84.2	76.7	165.5	72.2	50.3	55.1	35.8	1,064.4
Total	2,128.7	1,758.2	1,069.9	1,525.2	1,797.9	1,658.1	1,439.6	1,879.6	1,975.1	1,747.8	1,690.8	2,319.4	20,990.2

Tableau C.35: Contributions de FACTOR pour la production d'enregistrements sonores selon la catégorie musicale, en % du total annuel, 1986-87 à 1997-98

	1986-87	1987-88	1988-89	1989-90	1990-91	1991-92	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	Total
Populaire / Rock	62.0%	67.1%	77.1%	55.7%	47.0%	66.0%	62.6%	52.8%	51.8%	54.9%	53.0%	46.9%	57.0%
Classique	1.5%	3.5%	2.3%	1.0%	5.8%	1.4%	3.7%	1.7%	2.1%	0.9%	4.2%	3.4%	2.6%
Jazz	8.7%	10.9%	7.3%	15.5%	10.3%	11.6%	11.2%	7.8%	7.2%	4.0%	3.4%	9.2%	8.9%
Country et traditionnel	22.1%	16.5%	8.5%	19.7%	26.1%	15.9%	17.2%	28.9%	35.3%	37.3%	36.2%	39.0%	26.4%
Enfants et autres	5.7%	2.0%	4.7%	8.0%	10.9%	5.1%	5.3%	8.8%	3.7%	2.9%	3.3%	1.5%	5.1%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Actuellement, FACTOR et MusicAction utilisent chacune une nomenclature des catégories musicales. Les genres de musique interviennent comme paramètre de gestion pour différencier/moduler les conditions d'admissibilité et d'aide et pour s'assurer que l'aide est répartie suivant une diversité des genres. Pour le futur, puisque l'énoncé du PADES enjoint ses gestionnaires à prendre en compte «la diversité des genres», il serait utile:

(i) d'établir les objectifs par genres de musique, sous forme d'indicateurs mesurables, dans le cadre de rendement;

(ii) d'expliciter /spécifier à l'intérieur de quels paramètres (%) la répartition de l'aide selon les genres devrait se tenir pour être conforme à la préoccupation de diversité (cela, notamment au regard des indicateurs statistiques de marché et des objectifs visés selon le potentiel de développement dans ces différents genres de musique, tels que définis dans le cadre de rendement).

C.7. AIDE PAR «PROJET» ET AIDE PAR «ALBUMS» (FMC)

Un des aspects de la description économique des activités et de l'aide fournie par le PADES consiste à circonscrire de manière plus intégrée (i) combien d'albums ont bénéficié d'un appui en production et en commercialisation, (ii) à quel niveau, et (iii) à en apprécier la portée au regard des conditions de production et de commercialisation d'enregistrement sonore et du niveau d'activité du segment indépendant.

Soutien en production

De 1986-1987 à 1997-98, MusicAction a appuyé la production de 784 albums et FACTOR celle de 1480 albums.

Le nombre total d'albums dont la production a bénéficié du soutien de PADES/FMC, soit 2 264 représente plus du 1/3 des albums à contenu canadien mis en marché au Canada par des compagnies sous contrôle canadien (l'appui du PADES à la production comprend par ailleurs l'aide du volet de «Production de musique spécialisée» administré par le Conseil des Arts du Canada). Toutefois, les albums à contenu canadien ne représentent qu'une faible portion des enregistrements sonores mis en marché au Canada (environ 12%) et des ventes (entre 13% et 15%).

Les contributions moyennes de MusicAction et de FACTOR à la production d'albums ont été respectivement de 19 553$ et de 14 164$. Dans le cas de FACTOR, une réduction sensible de cette aide moyenne est intervenue à partir de 1994-95 et elle se situe depuis autour d'une moyenne de 10 000$. FACTOR représente 65% des albums appuyés en production, mais 58% de l'aide totale à la production (voir les Tableaux C.36 et C.37).

Tableau C.36: Contribution moyenne et totale pour les programmes/projets de production, MusicAction

en dollars	Nombre d'albums	Contribution moyenne	Contribution totale
1986	56	11,875	665,022
1987	87	18,187	1,582,232
1988	49	15,046	737,236
1989	62	21,501	1,333,045
1990	58	26,444	1,533,752
1991	61	20,268	1,237,565
1992	59	18,806	1,109,539
1993	60	21,844	1,310,653
1994	55	18,978	1,043,809
1995	58	23,564	1,366,693
1996	83	18,424	1,529,182
1997	96	19,592	1,880,792
Total	784	19,553	15,329,520

Tableau C.37: Contribution moyenne et totale pour les programmes/projets de production, FACTOR

	Nombre d'albums	Contribution moyenne	Contribution totale
1986	126	16,894	2,128,694
1987	113	15,559	1,758,178
1988	42	25,474	1,069,924
1989	94	16,225	1,525,158
1990	96	18,728	1,797,853
1991	77	21,534	1,658,083
1992	73	19,721	1,439,605
1993	107	17,566	1,879,581
1994	187	10,562	1,975,090
1995	175	9,987	1,747,800
1996	169	10,032	1,695,449
1997	221	10,349	2,287,189
Total	1480	14,164	20,962,605

C.8 L'AIDE À LA PRODUCTION DE MUSIQUE SPÉCIALISÉE

Montant de l'aide

Le volet d'aide à la production de musique spécialisée est administré par le *Conseil des Arts du Canada* depuis le début du PADES. De 1986-87 à 1996-97 son budget annuel s'est maintenu à 250 000$. Depuis, il est passé à 550 000$, l'augmentation étant à peu près de même ordre de grandeur que celle du budget total du PADES à partir de 1997-98 (120% / 112%).

Par ailleurs, le Conseil des Arts a mobilisé des ressources complémentaires dans le cadre de ce volet d'aide à la production de musique spécialisée et il couvre tous les coûts d'administration de ce volet. Ainsi, de 1987 à 1996 l'aide totale accordée pour la production de musique spécialisée a été de l'ordre de 3,7 millions$ dont 2,5 millions$ (68%) à partir du PADES et 1,2 million$ (32%) à partir des budgets complémentaires du Conseil des Arts du Canada. Ces compléments budgétaires ont fortement varié selon les années, si bien que certaines années le budget annuel total a été le double de la contribution PADES, alors que d'autres années, il n'était guère supérieur à celle-ci (voir le tableau C.38).

Répartition de l'aide par bénéficiaire selon le nombre de projets et les montants d'aide

Durant les dix premières années du PADES, 286 projets de 163 bénéficiaires différents ont été appuyés par le programme; soit une aide moyenne de l'ordre de 12 800$ par projets et de 22 400$ par bénéficiaire (voir le tableau C.39).

Environ 70% de ces bénéficiaires n'ont reçu de l'aide qu'à une occasion et ils représentent 40% du nombre total de projets appuyés. Un autre 20% de bénéficiaires ont bénéficié d'un appui pour 2 projets et ils représentent 22% du nombre total de projets. Ainsi les 9/10èmes de la population totale de bénéficiaires ont été des bénéficiaires «éphémères» qui ont été appuyé à 1 ou 2 occasions.

Par contre le dernier 10% forme un groupe qui a bénéficié d'un appui plus stable ou durable avec une moyenne de 6,8 projets appuyés par bénéficiaire. De 1987 à 1996, près de 40% des projets appuyés concernaient ce groupe des 10% principaux bénéficiaires (selon le nombre de projets).

Tableau C.38: Appui à la «Production de musique spécialisée», Aide accordée, 1987-1996

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Total
Budget PADES (MPC)	250 000$	250 000$	250 000$	250 000$	250 000$	250 000$	250 000$	250 000$	250 000$	250 000$	2 500 000$
Aide complémentaire Conseil des Arts	270 000$	*(48 810$)*	76 619$	200 392$	200 392$	51 850$	47 000$	269 500$	7 400$	202 800$	1 156 919$
Aide totale	520 000$	201 190$	326 619	450 392$	450 392$	301 850$	297 000$	519 500$	257 400$	452 800$	3 656 919$

Tableau C.39: «Production de musique spécialisée», Répartition de l'aide par groupe de bénéficiaires selon le nombre de projets par bénéficiaire, 1987-1996

Déciles	Nbre de bénéficiaires différents	Montant d'aide	Nombre de projets	Part de l'aide totale	Aide moyenne par bénéficiaire	Aide moy. /projet	Nbre moyen de projets appuyés /bénéficiaire	Part du nombre total de projet
1	16	1 555 100$	109	42.5%	$97 194	$14 267	6.8	38.1%
2	16	507 460$	32	13.9%	$31 716	$15 858	2.0	11.2%
3	16	309 701$	30	8.5%	$19 356	$10 323	1.9	10.5%
4	16	313 500$	16	8.6%	$19 594	$19 594	1.0	5.6%
5	16	239 900$	16	6.6%	$14 994	$14 994	1.0	5.6%
6	16	214 629$	16	5.9%	$13 414	$13 414	1.0	5.6%
7	16	190 892$	16	5.2%	$11 931	$11 931	1.0	5.6%
8	16	158 950$	16	4.3%	$9 934	$9 934	1.0	5.6%
9	16	114 345$	16	3.1%	$7 147	$7 147	1.0	5.6%
10	19	52 442$	19	1.4%	$2 760	$2 760	1.0	6.6%
Total	163	3 656 919$	286	100.0%	$22 435	$12 786	1.8	100.0%

L'aide moyenne «par projet» reçue par les bénéficiaires du décile supérieur n'a été que modérément plus élevée que celle de l'ensemble des projets (14 300$ / 12 800$). C'est parce qu'ils ont eu davantage de projets accordés, sur plusieurs années, qu'ils ont reçu une part proportionnellement plus importante de l'aide totale (43%) et qu'ils ont également obtenu une aide moyenne «par bénéficiaire» nettement plus élevée que celle des autres 90% de bénéficiaires (97 000$ / 14 000$).

En fait, le groupe formé par les 10% principaux bénéficiaires selon le montant total d'aide reçu au cours des années est lui-même disparate. Quatre bénéficiaires (2,5% de la population de bénéficiaires) ont été appuyés pour plus de 10 projets (avec un maximum de 18) et ils ont ensemble représenté 27,3% du nombre total de projets approuvés et 22,4% de l'aide totale. Ils ont reçu en moyenne environ 15 600$ par projet, mais près de 200 000$ par bénéficiaire.

Le volet «Production de musique spécialisée» montre ainsi un profil d'allocation disparitaire suivant lequel la très grande majorité des artistes bénéficiaires (90,2%) ont été appuyés «ponctuellement» (pour 1 ou 2 projets), avec un groupe intermédiaire relativement restreint (7,4%)[12] et un petit noyau de bénéficiaires faisant l'objet d'un appui soutenu. Il n'a pas été établi dans quelle mesure ce fort degré de changement au sein de la population de bénéficiaires peut s'expliquer: (i) par la nature largement volatile de la demande selon les artistes (demandes occasionnelles)[13] , (ii) par les changements dans la demande selon les genres musicaux, (iii) par la difficulté fréquente des bénéficiaires antérieurs à soumettre des projets subséquents de qualité (tel qu'appréciée par les jurys) et par (iv) le besoin, apprécié par les jurys, d'assurer un tel renouvellement compte-tenu de la demande à satisfaire dans chaque genre de musique et selon les régions.

12 Dont 6 bénéficiaires avec 3 projets acceptés et 6 avec 4 à 6 projets acceptés.

13 Une demande «occasionnelle» peut par exemple résulter du fait qu'il s'agit d'un projet particulier pour une communauté ou pour un groupe musical, ou du fait que l'artiste a rencontré des contraintes et d'autres incitatifs suscitant l'abandon de sa démarche de développement artistique en musique spécialisée.

Genres de musique

Les résultats laissent entrevoir que la volatilité de la demande selon les artistes a pu être un facteur important, toutefois les autres facteurs susmentionnés on aussi pu jouer un certain rôle pour expliquer l'importance relative de ces changements. Ainsi, au sujet des demandes présentées en 1996-97, le Comité a évalué que les 16 soumissions en «musique électro-acoustique» étaient «extrêmement faibles» et n'en a approuvé que 2. Il s'agit pourtant d'une genre dans le développement duquel les Canadiens ont joué un rôle de proue[14]. Les demandes relevant du «jazz»[15] et de la «musique du monde» ont également été jugées pauvres. Dans le cas ce dernier cas, la difficulté à remplir adéquatement les formulaires a été reliée au peu de connaissance des artistes des diverses communautés aux pratiques de gestion nord-américaines. Toutefois, les projets soumis en musique classique de traditions asiatiques ont été jugées de qualité et solide par le Comité.

Par ailleurs, le renouvellement marqué au sein de la population de bénéficiaires s'explique également, au cours des dernières années, par l'extension du volet/programme pour embrasser des formes de musique plus variées. Rétrospectivement, le manque de clarté de la définition de ce qu'est la musique spécialisée, de ce qu'elle englobe et de ce qui n'en fait pas partie, a suscité quelques problèmes. Certains demandeurs ont pu ainsi s'adresser au «mauvais» guichet en présentant un projet pour la «Production de musique spécialisée» que le Conseil des Arts identifiait comme relevant l'aide à la production à MusicAction ou FACTOR, et inversement. Ce problème serait aujourd'hui aplani: «as part of the creation of a new application form a more detailed definition was developed. Information officers in the Arts Service Unit and Music Section staff discussed the criteria with prospective clients and were able to direct a number of them to FACTOR and MusicAction». Suivant le rapport d'information du Comité, cela a eu le double avantage de réduire le nombre de demandes non admissibles soumise au Comité des pairs et d'éviter aux «clients» de refaire une demande à FMC. Le Comité explique ainsi la baisse du nombre de projets soumis, de 300 en 1996 à 211 en 1997[16].

---

14 «Jury / Committee Overview Report», 1996-97

15 La diminution des opportunités de performances en public (notamment avec la fermeture de 3 clubs à Vancouver) a pu être invoquée pour expliquer ces résultats. Pour le Comité: «this underlines initiatives in the area of management and carrer development the section is taking and plans to take to increase public performance opportunities for Jazz artists».

16 En 1994, il y avait eu 145 demandes (dont 20 acceptées, soit 13,8%) et en 1995 il y en avait eu 179 (dont 22 acceptées, soit 12,3%).

La musique spécialisée a été définie comme celle, composée ou improvisée, qui n'est pas à vocation commerciale (1994). Elle couvre la scène dite «alternative». Elle englobe aujourd'hui une variété de genres. Le tableau C.40 présente le nombre et la répartition des demandes par genre qui ont été soumises au Conseil des Arts du Canada. L'orientation d'élargissement des diverses formes de musique spécialisée que le Conseil des Arts cherche à rejoindre recouvre en bonne partie celle de rejoindre plus extensivement celle des diverses communautés culturelles.

Tableau C.40: Nombre et répartition des demandes selon le genre de musique spécialisée, 1997

Genre de musique	Nombre de demandes	%
Classique dont *Traditions asiatiques*	52 5	24,6%
Folk	48	22,7%
Jazz	46	21,8%
Musique du monde	29	13,7%
Électro-acoustique	16	7,6%
Premières Nations	12	5,7%
Musique actuelle	8	3,8%
Total	211	100,0%

Répartition régionale

De 1987 à 1996, environ 86% de l'aide totale accordée dans le cadre du volet «Production de musique spécialisée» a bénéficié à des artistes, ensembles, groupes, compagnies de disques et producteurs indépendants résidant en Ontario (46%) et au Québec (40%). Ceux de Colombie-Britannique ont reçu 5,3% de cette aide. Les projets de la région Est (ou provinces «maritimes») en ont représenté une part à peu près équivalente (5,5%). L'aide a également bénéficié à des artistes d'Alberta (1,2%) et du Manitoba (0,9%) (voir le tableau C.41).

Au cours des 10 années considérées, l'aide a toujours été fortement canalisée vers le Québec et l'Ontario (dont 100% en 1994). L'aide a été allouée de façon plus irrégulière vers les autres provinces. La Colombie-Britannique a eu des bénéficiaires lors de 6 des 10 années (en 1996, cette aide s'était notablement accrue et a représenté 21% de l'aide totale, une part se comparant alors à elle du Québec, soit 26%).

La Saskatchewan n'apparaît pas parmi les bénéficiaires et le Yukon y figure une année (1995). Les autres provinces reviennent de 2 à 4 années (voir le tableau C.42).

Tableau C.41: Répartition régionale de l'aide, Production de musique spécialisée, 1987-1996

Provinces et Territoires	Total ($)	%
Ontario	1 675 867	45,8%
Québec	1 463 927	40,0%
Colombie-Britannique	195 394	5,3%
Nouvelle-Écosse	92 000	2,5%
Nouveau-Brunswick	47 650	1,3%
Ile-du-Prince Édouard	34 710	0,9%
Terre-Neuve	29 092	0,8%
Alberta	43 664	1,2%
Manitoba	32 515	0,9%
Yukon	26 000	0,7%
Non-identifié	16 100	0,4%
Total	3 656 919	100,0%

Source: Compilations EEC Canada d'après les listes de demandes acceptées du Conseil des Arts du Canada

La concentration géographique de l'aide à la «Production de musique spécialisée» paraît s'expliquer par celle des demandeurs dans les plus grandes villes du Canada, Toronto, Montréal et Vancouver. Par ailleurs, en ce qui a trait à la musique des «Premières Nations», les demandes proviennent aussi bien du Yukon, de la Colombie-Britannique, des Territoires du Nord-Ouest, de l'Ontario, du Québec et du Nouveau-Brunswick.

Il existe également une certaine relation entre le genre de musique et l'origine géographique. La Colombie-Britannique a une présence bien affirmée parmi les demandes en «musique du monde», alors que le Québec est dominant pour la «musique actuelle».

Tableau C.42: Répartition annuelle régionale de l'aide, «Production de musique spécialisée«, 1987 à 1996

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Total	Nbre d'années
Alberta				13984			10 000		7 900	11 800	43 684	4
Colombie-Britannique	21 500		1 294	13 000			30 000		34 300	95 300	195 394	6
Manitobe	4 050	9 000		12 965						6 500	32 515	4
Nouveau-Brunswick			7 650		40 000						47 650	2
Terre-Neuve		10 000	7 492	11 600							29 092	3
Nouvelle-Écosse					20 000		25 000		20 000	27 000	92 000	4
Ontario	309 600	113 190	182 387	96 356	132 584	190 000	81 550	310 300	82 300	177 600	1 675 867	10
Ile du Prince Édouard				15 760		8 000	10 950				34 710	3
Québec	184 850	69 000	127 796	166 523	257 808	103 850	139 500	209 200	86 900	118 500	1 463 927	10
Yukon									26 000		26 000	1
Non identifié										16 100	16 100	1
Total	520 000	201 190	326 619	450 392	450 392	301 850	297 000	519 500	257 400	452 800	3 656 919	10
Nombre de provinces / Ter	4	4	5	7	4	3	6	4	6	6	10	

Source: Compilations EEC Canada d'après les listes de demandes acceptées du Conseil des Arts du Canada

En conclusion, le volet de «Production de musique spécialisée» s'adresse à une large variété de genres de musique et à une grande diversité de groupes et de communautés. L'appui à la production d'une grande variété d'albums et projets peut s'accorder à la perspective de maximiser les opportunités de «matérialiser», de «développer» et «d'accumuler» un patrimoine canadien en musique spécialisée. Cela étant, la très forte part de l'aide relevant d'appuis «ponctuels» ou «occasionnels» à la production est de nature à limiter significativement les gains attendus dans la mesure où ils n'assurent pas des conditions favorables au développement de carrières et de capacités organisationnelles et technologiques (réseaux).

Production et distribution

Par ailleurs, bien que la vocation commerciale ne soit pas essentielle pour la musique spécialisée et que son potentiel commercial soit souvent relativement limité, la commercialisation et la distribution sont des dimensions importantes pour assurer l'émergence et le maintien de petites compagnies ainsi que la continuité dans les démarches créatives des artistes.

À cet égard, le volet de «distribution de musique spécialisée» administré par MusicAction et FACTOR, bâti comme leurs autres programmes sur la base d'aide à la distribution d'albums déterminés et de projets «ponctuels», n'apparaît pas avoir offert la complémentarité voulue avec la «production de musique spécialisée». Cela ressort clairement du constat de la sous-utilisation des budgets annuels prévus pour le volet de «distribution de musique spécialisée», pourtant longtemps limités à 135 000$ (200 000$ à partir de 1997-98). De 1993-94 à 1996-97, l'aide accordée pour ce volet a représenté 74%, 53,6%, 60,6% puis 62,6% des budgets annuels prévus (les budgets prévus non utilisés étant alors transférés à d'autres volets, tant à l'époque de l'administration MPC qu'ultérieurement, à celle de FMC). Comme FMC a appuyé tous les projets admissibles, cette sous-utilisation pourrait être simplement attribuable à la faiblesse de la demande (suivant l'hypothèse que ces conditions d'admissibilité étaient bien adaptées à la distribution de la musique spécialisée). Toutefois, l'important écart entre l'aide en production et en distribution de musique spécialisée, tant du point de vue du nombre de projets appuyés que de celui du montant de l'aide, reste très symptomatique d'un manque de complémentarité et d'une orientation inadéquate en matière de distribution de la musique spécialisée.

Il semble qu'il y ait eu une sorte de tendance au clivage ou à l'exclusion mutuelle entre, d'une part, une aide à la production de musique spécialisée surtout amenée à appuyer les artistes (individuels ou groupes) et trouvant peu matière à appuyer des maisons

établies et, d'autre part, une aide à la distribution de musique spécialisée trouvant surtout à s'appliquer auprès de maisons et distributeurs plus établis. Ce qui ne sert bien ni les maisons établies qui veulent développer un catalogue de musique «hors sentiers battus» à valeur artistique, ni le développement de carrière des artisans de la musique spécialisée.

Cela tient fondamentalement à l'ambiguité avec laquelle le PADES a défini la «musique spécialisée» et permis à cette ambiguité de perdurer en y intervenant à travers le découplage des responsabilités de gestion entre des organisations de cultures bien différentes.

Le PADES est un programme de développement industriel. Il s'est voué, en ce sens, à appuyer des albums, des artistes, des entreprises, dans les genres de musique qui sont suffisamment reconnus sur le marché et dont le potentiel commercial pour un groupe suffisant de projets/produits peut être à la fois mieux cerné et important.

Les concepteurs du PADES ont également conçu qu'il fallait doter ce programme d'un bras voué à appuyer la production et la distribution d'albums dans des genres de musique qui ne sont pas ou très peu reconnus commercialement actuellement.

On pourrait éventuellement tenter de justifier que cela s'inscrit dans une optique de développement industriel en considérant que des genres de musique relativement marginaux en terme de marché, nouveaux ou non, peuvent être le vivier duquel certains ressortiront à moyen ou long terme pour donner prise à marché significatif ou connaître un développement suffisant et durable comme niche musicale commerciale.

Toutefois, la musique spécialisée parait plutôt avoir été intégrée dans le champ d'action du PADES dans l'optique d'assurer le maintien et le développement de la diversité des genres musicaux et des formes d'expression musicales dans son sens le plus large. Le point de vue «développement industriel» n'est pas essentiel à cet égard. En ce sens, il peut s'agir de musiques qui valent comme formes d'expression culturelle pour diverses collectivités ou groupes sociaux, de musiques de nature expérimentale et de toute autre musique non conventionnelle et commerciale qui parait s'inscrire dans le cadre d'une démarche ou d'un mouvement artistique. Peu importe à cet égard le potentiel commercial. D'une part, même si ce potentiel doit souvent et raisonnablement être présumé comme très limité, les avantages collectifs peuvent néanmoins l'emporter sur les coûts de l'aide (qui, alors, peut être économiquement justifiable). D'autre part, il n'est guère possible d'apprécier le potentiel commercial à long terme sur base de projets individuels, les bénéfices collectifs à long terme ne pouvant être mesurés qu'au regard de l'ensemble du portefeuille historique de projets appuyés.

Il était tout à fait justifié, dans cette optique, de confier la gestion du volet de production de musique spécialisée au Conseil des Arts. Par contre, il est clair que l'interface avec un volet «distribution» - conçu dans une optique d'arrimage de la production de musique spécialisée avec l'infrastructure et les circuits traditionnels de distribution de l'industrie de l'enregistrement sonore - ne pouvait dès lors être que très étroite. Quels que soient les efforts louables de coordination qui ont été consentis, la différence des cultures organisationnelles entre le Conseil des Arts, le Ministère du Patrimoine et FMC n'a guère permis de résoudre cette ambiguité.

En fait, FMC se trouve - de manière contradictoire - à appuyer, pour la distribution, des projets de «musique spécialisée» (définie par l'absence de potentiel commercial actuel) qui ont un potentiel commercial présumé à court-moyen terme (c'est-à-dire des projets dont les promoteurs, y compris des entreprises établies, sont prêts à s'engager financièrement et qui, à cet égard, peuvent valoir tout autant ou davantage que des projets dans des genres de musique reconnus). Inversement, le Conseil des Arts se voit confier, dans le cadre d'un programme de développement industriel, la tâche d'appuyer la production de ce qui n'a pas de potentiel commercial notable actuellement. D'où la conséquence que l'aide en distribution n'est pas adaptée aux besoins de diffusion et de commercialisation de la plupart des bénéficiaires de l'aide à la production et, inversement, que ceux qui sont en principe mieux placés pour assurer la commercialisation de leurs albums de musique spécialisée le sont plus mal pour être appuyés en production.

Cette ambiguité ne peut pas être levée par un simple jeu de réaffection du volet de distribution de musique spécialisée au Ministère du Patrimoine ou au Conseil des Arts.

Une solution envisageable serait que le Conseil des Arts puisse offrir à ses clientèles cibles un appui qui ne serait pas limité à la production, mais ouvert aux différents aspects (individuels et coopératifs) et activités contribuant à valoriser les démarches et les produits concernés (échange d'information entre pairs, contacts, production et participation à des événements, réseautage internet,...). Les bénéficiaires du Conseil des Arts n'auraient alors à s'adresser qu'à ce seul guichet.

Par ailleurs, en ce qui concerne les projets de musique spécialisée développés par des maisons de disque et distributeurs spécialisés, le Ministère du Patrimoine pourrait prendre en charge un volet de «musique spécialisée» accordant l'aide aux entreprises sur base des programmes ou plans «compréhensifs» de développement et de valorisation de leur catalogue spécialisé.

C.9. L'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES (FMC)

Alors que les autres volets FMC appuient les projets de production et de commercialisation d'enregistrements sonores, principalement pour des albums déterminés et au niveau des entreprises individuelles, le volet «Développement des entreprises» vise plutôt à intervenir en appui:

(i) au développement des capacités professionnelles et de gestion des compagnies d'enregistrement sonore (formation/perfectionnement professionnel, séminaires de gestion financière, des ressources humaines, de la production, de la distribution),

(ii) à des initiatives et des événements d'envergure qui concourent, à favoriser la promotion et/ou la commercialisation de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore.

Le budget annuel de ce volet était de 270 000$ jusqu'en 1993-94, année au cours de laquelle sa gestion a été transférée de Patrimoine canadien, qui l'administrait depuis la première année du PADES, à FMC. Suivant l'entente de contribution d'octobre 1993, le budget annuel était maintenu à 270 000$ pour 1994-95, mais ajusté à 250 000$ puis 240 000$ pour les deux années suivantes. Avec l'entente de contribution de mars 1997, le budget du volet «Développement des entreprises» a presque été doublé avec un montant annuel de 475 000$ prévu pour la période 1997-98 à 1999-2000 (voir le tableau C.43).

De 1993-94 à 1996-97, l'aide annuelle totale approuvée par MusicAction pour ses demandes acceptées a été en moyenne d'environ 87 000$. En 1997-98, elle est passée à 190 000$. En 1997-98, MusicAction a appuyé 11 bénéficiaires différents, alors qu'ils étaient 4 ou 5 lors de chacune des 4 années précédentes. De 1993-94 à 1997-98, 14 bénéficiaires différents ont reçu l'appui de MusicAction au titre de ce volet. Les événements majeurs tels que l'*ADISQ* (Rencontres, Gala), les *Francofolies de Montréal* et le *Festival de la chanson de Granby* l'ont été régulièrement. Alors que la totalité de l'aide accordée est allée à des initiatives et événements situés au Québec en 1993-94 et 1994-95, la part de l'aide allouée à des projets «Hors Québec» (Atlantique, Ontario, Alberta) s'est établie à 4% en 1995-96 (3 000$), puis à 10,4% en 1996-97 (10 000$) et à 9,2% en 1997-98 (17 500$) (voir le tableau C.44). L'aide annuelle moyenne par bénéficiaire pour le Québec a oscillé entre un minimum de 16 300$ (1993-94) et un maximum de 26 104$ (1995-96).

De 1993-94 à 1996-97, l'aide annuelle totale approuvée par FACTOR pour ses demandes acceptées a été en moyenne d'environ 170 000$. En 1997-98, elle est passée à 558 000$ avec des dépenses annuelles comptabilisées à 420 000$ (soit nettement au-delà du budget initialement prévu). En 1997-98, FACTOR a appuyé 27 bénéficiaires différents, alors qu'ils étaient de 11 à 13 lors de chacune des 4 années précédentes. De 1993-94 à 1997-98, 35 bénéficiaires différents ont reçu l'appui de FACTOR au titre de ce volet.

CIRPA, CARAS, Canadian Country Music Association, Songwriters Association of Canada (domiciliés en Ontario), *B.C.Country Music Association* et *Music West Group Inc.* (Colombie-Britannique) et *Saskatchewan Recording Ind.Association* ont été les bénéficiaires les plus réguliers du programme (4 ou 5 années sur les 5 considérées).

La majorité de l'aide accordée par FACTOR en «Développement des entreprises» concerne des initiatives d'envergure relevant d'organisations domiciliées en Ontario. Sur la période 1993-94 à 1996-97, les demandes acceptées en provenance de l'Ontario ont représenté 59,6% du l'aide annuelle totale pour ce volet. En 1997-98, cette part a été nettement plus élevée en raison d'une augmentation exceptionnelle de l'aide, les autres régions n'ayant pas, par ailleurs, vu leur aide diminuer, mais au contraire augmenter fortement (+73%), en particulier les régions Atlantique et des Prairies (voir le tableau C.44). En faisant abstraction de l'année 1997-98, l'aide annuelle moyenne par bénéficiaire pour l'Ontario a oscillé entre un minimum de 12 300$ (1995-96) et un maximum de 19 300$ (1996-97).

Dans l'ensemble, le profil de l'aide octroyée dans le cadre du volet «Développement des entreprises» tend à faire ressortir qu'il a été principalement utilisé comme support à la tenue d'initiatives d'envergures et d'événements sectoriels et régionaux majeurs. L'aide au développement des capacités professionnelles et de gestion, notamment sous la forme d'aide directe aux entreprises, n'apparaît pas y avoir occupé une place importante.

Ce volet a ainsi eu une portée certaine au plan du soutien d'événements majeurs, mais probablement une portée relativement limitée au plan du développement des capacités de gestion des entreprises.

Tableau C.43: Montants d'aide prévus et dépensés au titre du volet «Développement des entreprises», 1986-87 à 1997-98

	Patrimoine can.[1]	FMC				
	1986-87 à 1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98
BUDGET TOTAL VOLET	$270 000	$270 000	$270 000	$250 000	$240 000	$475 000
MUSICACTION						
Budget imputé (40%)		$108 000	$108 000	$100 000	$96 000	$190 000
Montants approuvés		$81 500	$89 000	$81 613	$96 475	$189 748
Dépenses comptabilisées		$81 500	$89 500	$81 613	$95 939	$210 861
FACTOR						
Budget imputable (60%)		$162 000	$162 000	$150 000	$144 000	$285 000
Montants approuvés		$181 996	$162 943	$135 250	$201 300	$557 699
Dépenses comptabilisées		$67 196	$129 832	$155 408	$208 332	$420 798
TOTAL FMC						
Budget total (100%)		$270 000	$270 000	$250 000	$240 000	$475 000
Montants approuvés		$263 496	$251 943	$216 863	$297 775	$747 446
Dépenses comptabilisées		$148 696	$219 332	$237 021	$304 271	$631 659

Source: Compilations EEC Canada d'après les ententes de contribution et les rapports annuels de FMC, MusicAction et FACTOR.

[1] L'indisponibilité des documents de référence ne permet pas de fournir de données détaillées sur ce volet pour la période 1986-87 à 1992-93

Tableau C.44: Répartition régionale de l'aide, MusicAction et FACTOR «Développement des entreprises», 1993-94 à 1997-98

Montants $	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98
MUSICACTION					
Québec	81 500	89 000	78 313	86 475	172 248
Hors Québec	0	0	3 300	10 000	17 500
Total	81 500	89 000	81 613	96 475	189 748
FACTOR					
Ontario	108 000	108 943	74 000	115 800	410 326
Colombie-Brit.	54 000	31 000	26 000	26 000	36 000
Prairies	9 996	10 000	15 000	7 500	41 919
Atlantique	10 000	13 000	20 250	52 000	69 454
Total	181 996	162 943	135 250	201 300	557 699
Répartition %					
MUSICACTION					
Québec	100.0%	100.0%	96.0%	89.6%	90.8%
Hors Québec	0.0%	0.0%	4.0%	10.4%	9.2%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
FACTOR					
Ontario	59.3%	66.9%	54.7%	57.5%	73.6%
Colombie-Brit.	29.7%	19.0%	19.2%	12.9%	6.5%
Prairies	5.5%	6.1%	11.1%	3.7%	7.5%
Atlantique	5.5%	8.0%	15.0%	25.8%	12.5%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

C.10. L'APPUI AU DÉVELOPPEMENT DES POLITIQUES FÉDÉRALES (MPC)

Le volet de «Soutien au développement de politiques fédérales en matière d'enregistrement sonore» a été mis en place récemment. Doté d'un budget annuel de 375 000$, ce volet est directement administré par Patrimoine canadien. Son objectif est d'appuyer les projets d'associations professionnelles nationales sans but lucratif qui contribuent au développement de politiques fédérales en matière d'enregistrement sonore et qui sont à l'avantage de l'ensemble du secteur indépendant de cette industrie. Dans la définition de ce volet, Patrimoine canadien indique que le ministère *«identifiera chaque année ses besoins en termes de développement de politiques dans le domaine de l'enregistrement sonore et contribuera financièrement à la recherche ou à toute autre initiative qui permettra de combler ces besoins»*.

Pour sa première année (1997-98), Patrimoine a appuyé 8 projets de recherche. Environ les 3/4 de l'aide totale offerte a été attribuée aux projets de l'*Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la vidéo (ADISQ)* et de la *Canadian Independant Record Production Association (CIRPA)*, avec 140 000$ chacune. Les projets des associations nationales d'auteurs compositeurs - la *Société Professionnelle des Auteurs et des Compositeurs du Québec (SPACQ)* et la *Songwriters Association of Canada (SAC)*- ont bénéficié chacune d'une aide de 22 500$ soit, ensemble, 12% de l'aide totale accordée dans le cadre de ce volet.

Ces quatre associations, avec la *Canadian Country Music Association (CCMA)* dont le projet de recherche a reçu une aide de 15 000$ en 1998-98, seront les bénéficiaires des 5 projets appuyés par le programme de Soutien au développement des politiques fédérales l'année suivante, en 1998-99.

La première année du programme, la *Canadian Association of Advancement in Music and the Arts (CAAMA)* et la *Fédération culturelle canadienne-française (FCCF)* avaient également été bénéficiaires du programme (voir le tableau C.45).

Tableau C.45: Soutien au développement des politiques fédérales, Montant et description des projets

	Montants		Description des projets	
	1997-98	1998-99	1997-98	1998-99
SEGMENT FRANCOPHONE				
ADISQ	$140 000	$140 000	- financement de l'industrie (nouvelles techno., distr., commerc.) - phase III révision Loi sur le droit d'auteurs - questions polit générales sect. (invest.étranger...)	- situation secteur indépendant - dév.mesures financt et expert.industr. - collab. industries disques et radiodiff. - nouv.tendances distr.ventes au détail - dév.pol.gén.sect.
SPACQ	$22 500	$30 000	- nouvelles techno. et création-gest-édit. des oeuvres - phase III révision Loi sur le droit d'auteurs	- situation auteurs-compositeurs (sources de revenu, besoins form.professionnelle)
FCCF	$4 500		- Internet et ventes d'enregistrements sonores	
FCCF & Regroupt. des prof.chanson et musique	$5 500		- polit & progr. sect. (mise en marché) et stratégie promo-distr-comm. Canada franco.	
SEGMENT ANGLOPHONE				
CIRPA	$140 000	$155 000	- croiss. et dév.futur sect. - changt. méth/modèles marketing-distribution - protection droits (duplic.,piratage..) - ententes et accords internat. invest., droits propriété	- situation sect.indépendant contrôle can. - mesures financt stimul.croissance industrie - nouvelles tendances marketing, distrib. - protection copyright (techno.digit.) - dév. pol.sect.
SAC	$22 500	$30 000	- statut droits d'auteurs et nouvelles technologies	- sources de rev./trav. auteurs-comp. - changt rôle éditeurs / créateurs - avantages-désav. auto-édit, co-édt, opportunités alliances édit-créateurs, - mécanismes livrais. appui créateurs
CCMA	$15 000	$20 000	- dév base de données et analyse audience en music country au Canada	- struct.sect.indép.can. musique Country (forces et faiblesses, enjeux et opportunités) - Incitations renforct.
CAAMA	$25 000		- fonds PADES, incit.et crédit fiscal - pol invest.étranger - multimédia et internet (droits propr.) - état distr.indépendante	
TOTAL MONTANT	$375 000	$375 000		

Les thèmes de recherche prioritaires définis par Patrimoine canadien depuis le début du programme ont trait à différents enjeux et aspects du développement et des politiques sectorielles, notamment la situation et les perspectives de développement du secteur indépendant relativement aux changements dans l'industrie et le marché du disque (impact des nouvelles technologies, nouvelles tendances,...; voir le tableau synthèse C.46).

Dans l'ensemble, les projets retenus en 1997-98 et 1998-1999 ont permis de développer des recherches dans chacun des thèmes prioritaires définis par Patrimoine canadien (voir le tableau C.47). Toutefois, comme ces priorités et les projets soumis par les associations nationales sont définis de manière relativement générale, il n'est pas possible d'évaluer, dans une perspective intégrée, dans quelle mesure les projets retenus couvrent les différents thèmes prioritaires et avec quelle portée leurs résultats contribuent à les éclairer et à soutenir le développement des politiques fédérales dans le domaine du disque.

Tableau C.46. Volet de Soutien au développement des politiques fédérales Priorités de recherche 1997-98 à 1999-2000

CATÉGORISATION GÉNÉRALE[2]	1997-98	1998-99	1999-2000
Impact des nouvelles technologies	Effet des nouvelles technologies sur l'industrie		
			Protect.propriété intellectuelle, nouvelles technologies et commerce électronique
Dynamique de marché et situation du secteur indépendant	Promotion, distribution, commercialisation des enregistrements sonores canadiens		
		État actuel du secteur canadien indépendant	
		Nouvelles tendances du marché de la distribution et des ventes au détail	
			Distribution des productions indépendantes au Canada
			Profil financier des entreprises canadiennes dans le domaine du disque
Développement des capacités		Formation et développement d'expertises industrielles	
Collaboration industrie du disque et radiodiffuseurs	Collaboration industrie du disque et radiodiffuseurs		Collaboration industrie du disque et radiodiffuseurs
Problématique et relations entre créateurs et éditeurs de musique			Édition musicale et création au Canada
Politiques et programmes d'aide au développement de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore	Politique en matière d'investissement étranger		
	Développt. mesures incitatives investissement privé		
			Impact des programmes publics d'aide au développement de l'industrie canadienne du disque

2 Cette catégorisation générale a été établie a posteriori par EEC Canada pour fournir une vision plus intégrée des priorités sur les trois années du programme.

Tableau C.47: Volet de Soutien au développement des politiques fédérales
Priorités de recherche et projets d'appui

PRIORITÉS DE RECHERCHE PATRIMOINE CANADIEN	PROJETS / BÉNÉFICIAIRES							
	ADISQ	CIRPA	SPACQ	SAC	CCMA	CAAMA	FCCF	FCCF & Reg.prof.
1997-98								
Effet nouv.technologies sur l'industrie	■	■	■	■		■	■	
Promotion-distr-commerc. enregistr.sonore canadiens	■	■			■	■	■	■
Politique sect.investissement étranger	■	■				■		
développt. mesures incitatives invest.privé sect.	■							
1998-99								
État actuel sect.can.indépendant	■	■	■	■	■			
Formation & dév. expertises industr.	■		■					
Collab. industr. disque-radiodiff.	■							
Édit.mus. et création				■				
Nouvelles tendances distrib, ventes détail	■	■						
1999-2000								
Impact programmes publics dév.industr.can disque								
Profil financier entreprises can.								
Collab. industr.disque et radiodiff.publics								
Distrib prod indépend au Canada								
Protect propriété intell. /nouv techno. et commerce électronique								

D. PROFIL DE GESTION DE FMC

D.1. FINANCEMENT ET REVENUS DE FMC, FACTOR ET MUSICACTION

La principale source de financement de FMC est la contribution qu'elle reçoit dans le cadre des ententes signées avec *Patrimoine canadien*. Cette contribution est rétrocédée à MusicAction et FACTOR dans les proportions respectives de 40% et 60%[3]. Elle constitue également la principale source de revenus des deux agences de gestion. Les contributions reçues des «radiodiffuseurs» puis les «remboursements de prêt», forment les deux autres principales sources de revenus de MusicAction et de FACTOR. De moindre niveau, les «revenus d'intérêt» comptent toutefois pour une portion significative des revenus de FACTOR et de MusicAction.

De 1986-87 à 1997-98, le revenu total combiné de FACTOR et MusicAction a été de 75,7 millions$ (voir le tableau D.1) dont 51,2 millions$ provenant de la contribution de Patrimoine canadien, soit 67,7% (voir le tableau D.2).

Les contributions versées par les radiodiffuseurs et les câblodistributeurs se sont élevées à 15,2 millions$, soit 20,1% du revenu total combiné de FACTOR et MusicAction sur ces 12 années.

FACTOR et MusicAction ont, ensemble, retiré 7,1 millions$ en remboursements de prêts, soit 9,4% de leur revenu total combiné. Par ailleurs, les revenus d'intérêt[4]. leur ont rapporté 1,9 millions de dollars, soit 2,6% de leur revenu total combiné.

---

3 FMC assume certains frais administratifs.

4 Ces revenus d'intérêt peuvent, au moins en partie, être considérés comme une "contribution publique indirecte" résultant du placement de la contribution directe.

La répartition des revenus selon la source diffère sensiblement entre MusicAction et FACTOR. Sur l'ensemble de la période 1986-87 à 1997-98, la contribution de Patrimoine canadien a représenté une part relativement comparable dans le financement total de FACTOR (66,2%) et de MusicAction (69,9%).

Toutefois, en ce qui a trait au financement privé, la contribution des radiodiffuseurs a été plus importante dans le cas de FACTOR (environ 22,6% du revenu total) que dans celui de MusicAction (16,3% du revenu total).

Inversement, les remboursements de prêts ont représenté une part plus élevée des revenus totaux de MusicAction, soit 12,7% que de ceux de FACTOR, soit 7,3%. Finalement, le versement d'intérêts a été une source de revenus sensiblement plus importante pour FACTOR (3,5% de ses revenus totaux) que pour MusicAction (1%).

Tableau D.1.: Revenus annuels de MusicAction et FACTOR par sources 1986-87 à 1997-98

En dollars	Contribution publique MPC	Radio diffuseurs	Rembourst. de prêts	Revenus d'intérêt	Autres	Total
FACTOR						
1986-87	2 220 000	701 240	56 184	18 364	20 927	3 016 715
1987-88	2 220 000	674 945	163 266	43 315	19 142	3 120 668
1988-89	2 220 000	759 422	209 998	50 656	12 151	3 252 227
1989-90	2 220 000	1 042 182	329 099	178 799	27 445	3 797 525
1990-91	2 220 000	988 267	272 827	302 609	18 830	3 802 533
1991-92	2 274 000	1 174 004	295 070	214 087	16 500	3 973 661
1992-93	2 249 972	920 290	303 497	175 500	21 200	3 670 459
1993-94	2 421 562	874 614	426 519	113 551	15 000	3 851 246
1994-95	2 538 758	683 532	329 058	164 933	41 225	3 757 506
1995-96	2 537 410	675 912	301 768	179 468	933	3 695 491
1996-97	2 540 942	938 917	356 510	94 514	0	3 930 883
1997-98	5 147 695	1 056 400	331 166	107 886	0	6 643 147
Total années	30 810 339	10 489 725	3 374 962	1 643 682	193 353	46 512 061
MusicAction						
1986-87	1 480 000	269 124	0	10 145	0	1 759 269
1987-88	1 480 000	375 000	140 050	40 344	0	2 035 394
1988-89	1 480 000	457 500	267 875	17 988	0	2 223 363
1989-90	1 480 000	406 482	362 693	39 941	0	2 289 116
1990-91	1 480 000	405 917	382 757	52 979	0	2 321 653
1991-92	1 516 000	401 940	376 693	46 449	0	2 341 082
1992-93	1 560 028	448 326	569 350	21 080	0	2 598 784
1993-94	1 565 586	332 937	363 293	13 972	0	2 275 768
1994-95	1 661 242	426 464	323 038	17 112	0	2 427 856
1995-96	1 662 590	507 971	421 312	18 664	0	2 610 537
1996-97	1 659 058	325 685	357 757	13 876	0	2 356 376
1997-98	3 377 305	399 100	137 421	13 357	0	3 927 183
Total années	20 401 789	4 756 446	37 022 39	305 907	0	29 166 381
Total FACTOR + MusicAction						
1986-87 à 1997-98	51 212 128	15 246 171	7 077 201	1 949 589	193353	75678442

Source: Compilations EEC Canada à partir des rapports annuels de FMC, FACTOR et MusicAction

***Tableau D.2.*: Répartition du revenu total de MusicAction et FACTOR par sources 1986-87 à 1997-98**

En dollars	Contribution publique MPC	Radio diffuseurs	Rembourst. de prêts	Revenus d'intérêt	Autres	Total
FACTOR						
1986-87	73.6%	23.2%	1.9%	0.6%	0.7%	100.0%
1987-88	71.1%	21.6%	5.2%	1.4%	0.6%	100.0%
1988-89	68.3%	23.4%	6.5%	1.6%	0.4%	100.0%
1989-90	58.5%	27.4%	8.7%	4.7%	0.7%	100.0%
1990-91	58.4%	28.0%	7.2%	8.0%	0.5%	100.0%
1991-92	57.2%	29.5%	7.4%	5.4%	0.4%	100.0%
1992-93	61.3%	25.1%	8.3%	4.8%	0.6%	100.0%
1993-94	62.9%	22.7%	11.1%	2.9%	0.4%	100.0%
1994-95	67.6%	18.2%	8.8%	4.4%	1.1%	100.0%
1995-96	68.7%	18.3%	8.2%	4.9%	0.0%	100.0%
1996-97	64.6%	23.9%	9.1%	2.4%	0.0%	100.0%
1997-98	77.5%	15.9%	5.0%	1.6%	0.0%	100.0%
Total	66.2%	22.6%	7.3%	3.5%	0.4%	100.0%
MusicAction						
1986-87	84.1%	15.3%	0.0%	0.6%	0.0%	100.0%
1987-88	72.7%	18.4%	6.9%	2.0%	0.0%	100.0%
1988-89	66.6%	20.6%	12.0%	0.8%	0.0%	100.0%
1989-90	64.7%	17.8%	15.8%	1.7%	0.0%	100.0%
1990-91	63.7%	17.5%	16.5%	2.3%	0.0%	100.0%
1991-92	64.8%	17.2%	16.1%	2.0%	0.0%	100.0%
1992-93	60.0%	17.3%	21.9%	0.8%	0.0%	100.0%
1993-94	68.8%	14.6%	16.0%	0.6%	0.0%	100.0%
1994-95	66.4%	17.6%	13.3%	0.7%	0.0%	100.0%
1995-96	63.7%	19.5%	16.1%	0.7%	0.0%	100.0%
1996-97	70.4%	13.8%	15.2%	0.6%	0.0%	100.0%
1997-98	86.0%	10.2%	3.5%	0.3%	0.0%	100.0%
Total	69.9%	16.3%	12.7%	1.0%	0.0%	100.0%
FACTOR + MusicAction						
1986-87 à 1997-98	67.7%	20.1%	9.4%	2.6%	0.3%	100.0%

Source: Compilations EEC Canada à partir des rapports annuels de FMC, FACTOR et MusicAction

Établie dans le cadre des ententes pluriannuelles entre Patrimoine canadien et FMC, la contribution publique est restée stable à 3,7 millions$ les 5 premières années. Elle a légèrement été accrue les deux années suivantes à environ 3,8 millions$ (+2,4% en 1991-92 et +0,5% en 1992-93). En 1993-94, alors que FMC s'est vu confier la gestion des volets «Développement des entreprises» et «Distribution de la musique spécialisée», la contribution de Patrimoine canadien à FMC a connu une augmentation de l'ordre de 180 000$ (soit 4,6%) pour s'établir à environ 4 millions$. Les trois années suivantes, la contribution a été ajustée à 4,2 millions$. En 1997-98, elle a connu une augmentation majeure, doublant à 8,5 millions$, dans le cadre d'une entente tri-annuelle.

L'évolution des revenus d'autres sources a été plus volatile ou irrégulière, notamment en ce qui concerne les versements des radiodiffuseurs, mais ces autres sources de revenu ont largement contribué à l'augmentation des revenus totaux de MusicAction et de FACTOR. Dans le cas de FACTOR, le revenu total s'est accru d'environ 1 million$ au cours des 6 premières années du PADES, passant d'environ 3 millions$ à 4 millions$. Au cours des 5 années suivantes, il a oscillé entre 3,7millions$ et 3,9 millions$.

En analysant l'évolution de l'augmentation du revenu total de FACTOR, il ressort que l'augmentation virtuelle de 18,6% du revenu total de FACTOR sur la période 1986-87 à 1996-97 est principalement attribuable à la mise en place et au remboursement des prêts (36%), puis à l'augmentation de la contribution des radiodiffuseurs (26%) et aux revenus d'intérêt (20%), l'augmentation de la contribution publique n'intervenant que pour 19% (voir le tableau D.3). L'augmentation importante de la contribution publique en 1997-98 fait cependant en sorte que cette source de revenu a été la principale contributrice à l'accroissement des revenus de FACTOR sur les 12 premières années du PADES par rapport une situation de référence à revenu annuel total stable (40,4%).

Dans le cas de MusicAction, le revenu total a eu tendance à s'accroître au cours des 7 premières années (de 1,8 million$ en 1986-87 à 2,6 millions$ en 1992-93). Au cours des 4 années suivantes, il a oscillé entre 2,3 et 2,6 millions$, pour passer à environ 3,9 millions$ en 1997-98. En évaluant l'augmentation des revenus de MusicAction relativement à la situation de référence qui aurait prévalu avec un montant et une structure de revenus inchangée au cours des années, l'augmentation cumulée des revenus de MusicAction de 1986-87 à 1992-93 représente 30,4% des revenus totaux qu'il aurait réalisés sur la même période à revenu annuel inchangé. Cet accroissement serait pour 60,6% attribuable aux remboursement des prêts, les versements des radiodiffuseurs y contribuant en second lieu à 23,7% et l'augmentation de la contribution publique pour 12,6%.

Malgré la forte augmentation de la contribution publique en 1997-98, les remboursements de prêt constituent toujours, sur la période 1986-87 à 1997-98, la principale source par laquelle les revenus cumulés de MusicAction se sont accrus (46%), devant la contribution publique (33%) et les versements des radiodiffuseurs (19%).

Tableau D.3.: Contribution des différentes sources à l'évolution des revenus totaux de FACTOR et MusicAction, 1986-87 à 1997-98

	Augment. cumulée des revenus[5]	Contribution des différentes sources à l'augmentation du revenu total cumulé					
		Contrib. publique	Radiodiff.	Rembourst. prêts	Revenus d'intérêt	Autres	Total
FACTOR							
1986-87 à 1991-92 (6 années)	15.8%	1.9%	39.6%	34.6%	24.4%	-0.4%	100.0%
1992-93 à 1996-97 (5 années)	25.3%	31.1%	15.4%	37.6%	16.6%	-0.7%	100.0%
1986-87 à 1996-97 (11 années)	20.1%	18.6%	25.7%	36.3%	20.0%	-0.6%	100.0%
1986-87 à 1997-98 (12 annees)	28.5%	40.4%	20.1%	26.2%	13.8%	-0.6%	100.0%
MusicAction							
1986-87 a 1992-93 (7 années)	26.4%	3.6%	27.1%	64.5%	4.9%	0.0%	100.0%
1993-94 à 1996-97 (4 annees)	37.4%	23.9%	19.6%	55.6%	0.9%	0.0%	100.0%
1986-87 à 1996-97 (11 années)	30.4%	12.6%	23.7%	60.6%	3.1%	0.0%	100.0%
1986-87 à 1997-98 (12 annees)	38.2%	32.8%	19.0%	46.0%	2.3%	0.0%	100.0%

Source : Compilations EEC Canada à partir des rapports annuels de FMC, FACTOR, MusicAction (Etats financiers).

5 Les taux représentent l'augmentation relative du revenu total cumulé effectif pour la période considérée relativement au revenu total de la première année multiplié par le nombre d'années de la période considérée (situation de référence à revenu inchangé).

Le financement a été le principal facteur de blocage identifié lors des travaux diagnostics préalables au PADES. Le PADES, outre l'apport direct de la contribution publique, voulait desserrer plus largement les contraintes en comptant sur un effet de levier incitatif de cette contribution publique sur la participation du secteur privé.

Les résultats ci-dessus présentés tendent à montrer que la contribution des radiodiffuseurs a été continue, mais elle s'explique dans un cadre plus large concernant le CRTC, et elle a été relativement volatile (voir le tableau D.4).

Les revenus privés de FACTOR et MusicAction ont également notablement été bonifié par le biais des remboursements de prêts, à même l'industrie de l'enregistrement sonore.

Les revenus d'intérêt, qui ont été une source significative de revenus pour FMC, se rattachent aux contributions privées. Cela étant, les fonds recueillis par FMC sont fongibles du point de vue de leur utilisation. Les intérêts sont générés par les liquidités disponibles suivant le décalage calendaire entre les versements des contributions *confondues* de Patrimoine canadien et du secteur privé à FMC et ses déboursés en versements d'aide aux bénéficiaires par FMC et pour son administration. Si le versement de la contribution publique était différé, les déboursés étant d'abord satisfaits par les fonds de source privée, les revenus d'intérêt en seraient très fortement diminués. Cela étant, pour être clair, les revenus d'intérêt de FMC représentent en majeure partie (environ les 2/3) un bénéfice direct de "bonification" de la contribution publique, c'est-à-dire une contribution publique implicite.

Par ailleurs, en ce qui peut concerner un éventuel effet de levier à travers un meilleur arrimage avec le système bancaire et financier (capital de risque), l'indisponibilité des données financières sur les compagnies sur une base historique suffisante ne permet pas d'analyser l'évolution de la situation au cours des années PADES.

Tableau D.4.: Comparaison de la contribution publique et des versements des radiodiffuseurs à MusicAction et FACTOR, 1986-87 à 1997-98

	Contr.fédérale	Contrib. radiodiff.	TOTAL
FACTOR			
1986-87	76.0%	24.0%	100.0%
1987-88	76.7%	23.3%	100.0%
1988-89	74.5%	25.5%	100.0%
1989-90	68.1%	31.9%	100.0%
1990-91	69.2%	30.8%	100.0%
1991-92	66.0%	34.0%	100.0%
1992-93	71.0%	29.0%	100.0%
1993-94	73.5%	26.5%	100.0%
1994-95	78.8%	21.2%	100.0%
1995-96	79.0%	21.0%	100.0%
1996-97	73.0%	27.0%	100.0%
1997-98	83.0%	17.0%	100.0%
Total années	74.6%	25.4%	100.0%
1986-87 à 1996-97	73.1%	26.9%	100.0%
MusicAction			
1986-87	84.6%	15.4%	100.0%
1987-88	79.8%	20.2%	100.0%
1988-89	76.4%	23.6%	100.0%
1989-90	78.5%	21.5%	100.0%
1990-91	78.5%	21.5%	100.0%
1991-92	79.0%	21.0%	100.0%
1992-93	77.7%	22.3%	100.0%
1993-94	82.5%	17.5%	100.0%
1994-95	79.6%	20.4%	100.0%
1995-96	76.6%	23.4%	100.0%
1996-97	83.6%	16.4%	100.0%
1997-98	89.4%	10.6%	100.0%
Total années	81.1%	18.9%	100.0%
1986-87 à 1997-98	79.6%	20.4%	100.0%
Total FACTOR + MusicAction			
1986-87 à 1997-98	77.1%	22.9%	100.0%
1986-87 à 1996-97	75.6%	24.4%	100.0%

D.2. COÛTS D'ADMINISTRATION (FMC)

En considérant la contribution publique totale et en imputant les frais d'administration de l'entité "chapeau" FMC[6] à ses deux constituants au prorata des parts de la contribution publique (60% et 40%), les frais d'administration de FMC (de FACTOR et de MusicAction intégrés) ont représenté dans l'ensemble en moyenne 15,9% de leur revenu total sur la période 1989-90 à 1997-98. Les frais d'administration ont représenté une proportion sensiblement plus élevée du revenu total à MusicAction (17,6%) qu'à FACTOR (14,8%) (voir le tableau D.5).

Dans le cas de FACTOR, après les deux premières années où les frais d'administration ont été de plus de 17% et 18% relativement au revenu total, l'augmentation du revenu total et le contrôle des coûts ont permis d'abaisser notablement ce ratio, à environ 14%, au cours des 4 années suivantes. Toutefois, en 1992-93, l'augmentation des frais d'administration conjuguée à une baisse du revenu total s'est traduite par un ratio [frais/revenu] de 17,5%. En 1993-94, ce ratio a été de même ordre, l'augmentation du revenu suivant l'adjonction de nouveaux volets s'est accompagnée d'un accroissement des frais d'administration. Les deux années suivantes, 1994-95 et 1995-96, ce ratio a été ramené entre 14% et 15% à travers une réduction des frais d'administration. L'augmentation des revenus les deux années suivantes, notamment en 1997-98 du fait de la contribution publique, s'est accompagnée d'un accroissement des frais d'administration qui sont restés dans les proportions de 14,7% et 13,3% des revenus totaux de FACTOR.

Sur la période 1989-90 à 1997-98, hormis l'année 1991-92 où il a atteint près de 22% et 1997-98 où il a fortement diminué à 13,2%, le ratio [frais d'administration / revenu total] a oscillé entre 16% (1996-97) et 19,4% (1990-91). En 1991-92, les frais d'administration s'étaient montés à environ 500 000$, un maximum qui n'a été dépassé que très légèrement en 1997-98 (511 000$) alors que la contribution publique avait contribué à une forte augmentation du revenu total.

---

6 Hormis les premières années, les frais d'administration de l'entité "chapeau" FMC qui ont varié entre 15 000$ et 28 000$ entre 1991-92 et 1997-98 ne représentent qu'une très faible partie des coûts d'administration totaux.

Tableau D.5. Comparaison des frais d'administration au revenu total de MusicAction et FACTOR, 1986-87 à 1997-98

	Revenu total $	Frais d'adm. sans FMC	% frais d'adm. /rev.total	Frais d'adm. incluant FMC	% frais adm. /rev.tot.	% adm./ contrib.pub. (ententes MPC)
FACTOR						
1986-87	3 016 715	514 612	17.1%			10%
1987-88	3 120 668	574 396	18.4%			10%
1988-89	3 252 227	408 076	12.5%			12%
1989-90	3 797 525	465 709	12.3%	532 943	14.0%	12%
1990-91	3 802 533	524 175	13.8%	554 504	14.6%	12%
1991-92	3 973 661	527 743	13.3%	538 544	13.6%	15%
1992-93	3 570 459	634 055	17.3%	643 611	17.5%	15%
1993-94	3 851 246	662 337	17.2%	679 693	17.6%	15%
1994-95	3 757 506	546 679	14.5%	556 560	14.8%	15%
1995-96	3 695 491	510 217	13.8%	518 625	14.0%	15%
1996-97	3 930 883	569 108	14.5%	578 271	14.7%	15%
1997-98	6 643 147	870 470	13.1%	880 262	13.3%	15%
Total années	46 512 061	6 807 577	14.6%			
1989-90 à 1997-98	37 122 451	5 310 493	14.3%	5 483 012	14.8%	
MusicAction						
1986-87	1 759 269	201 487	11.5%			10%
1987-88	2 035 394	330 679	16.2%			10%
1988-89	2 223 363	342 147	15.4%			12%
1989-90	2 289 116	385 448	16.8%	430 270	18.8%	12%
1990-91	2 321 653	430 357	18.5%	450 577	19.4%	12%
1991-92	2 341 082	501 378	21.4%	508 579	21.7%	15%
1992-93	2 598 784	475 865	18.3%	482 235	18.6%	15%
1993-94	2 275 768	392 632	17.3%	404 202	17.8%	15%
1994-95	2 427 856	410 362	16.9%	416 949	17.2%	15%
1995-96	2 610 537	482 063	18.5%	487 669	18.7%	15%
1996-97	2 356 376	371 508	15.8%	377 616	16.0%	15%
1997-98	3 927 183	511 177	13.0%	517 705	13.2%	15%
Total années	29 166 381	4 835 103	16.6%			
1989-90 à 1997-98	23 148 355	3 960 790	17.1%	4 075 803	17.6%	
TOTAL FACTOR + MusicAction						
1986-87 à 1997-98	75 678 442	11 642 680	15.4%			
1989-90 à 1997-98	60 270 806	9 271 283	15.4%	9 558 815	15.9%	

Source: Compilations EEC Canada d'après les états financiers annuels de FMC, FACTOR, MusicAction

Ces taux observés peuvent être comparés aux taux figurant dans les ententes de contribution entre Patrimoine canadien et FMC. Ces ententes établissent un pourcentage maximum du montant de la contribution versée par le ministère qui peut être consacré à son administration[7]. Toutefois, l'activité des agences est essentiellement dédiée à la gestion des volets du PADES dont elles sont responsables et les contributions publique et privée sont, à cet égard, fongibles au regard de l'usage des fonds. Il est alors plus pertinent et préférable (parce que conforme à l'intention de la clause et sans équivoque comptable) de se référer au ratio *[Frais administratifs totaux / Revenu total]* plutôt qu'au ratio *[Frais administratifs imputés à la gestion de la contribution publique / Contribution publique]* pour apprécier dans quelle mesure les coûts administratifs ont été contenus dans les limites attendues.

De ce point de vue, les ratios de frais administratifs de FACTOR étaient fréquemment et notablement plus élevés les 8 premières années du PADES que les pourcentages correspondants indiqués dans les ententes qui sont passés de 10%, à 12%, puis à 15%. Par contre, depuis 1994-95, les taux observés sont toujours en-deçà des 15%.

Dans le cas de MusicAction, les ratios de frais observés sont toujours supérieurs aux taux correspondants des ententes et supérieurs à 15%, sauf en 1997-98 (13,2%) alors que le revenu total a intégré le fort accroissement de la contribution publique.

À cet égard, il est possible que la différence des taux observés entre FACTOR et MusicAction, résulte d'un phénomène d'échelle, c'est-à-dire de certaines contraintes d'indivisibilité ou d'ajustement des coûts, notamment au niveau du personnel requis et des frais de personnel (voir les tableaux D.6 et D.7).

---

7 Les formulations utilisées dans les ententes de contribution sont du type «FMC ne devra jamais consacrer plus de x% de la contribution à l'administration et à la communication de la présente entente»

Tableau D.6: FACTOR
Dépenses d'administration et salaires

	Total frais administration	*dont* Salaires	Salaires/ Coût tot.admin.
1986	514 612	180 301	35.0%
1987	574 396	243 823	42.4%
1988	408 076	165 953	40.7%
1989	465 709	177 844	38.2%
1990	524 175	191 831	36.6%
1991	527 743	218 491	41.4%
1992	634 055	250 010	39.4%
1993	662 337	278 857	42.1%
1994	546 679	282 731	51.7%
1995	510 217	252 476	49.5%
1996	569 108	266 253	46.8%
1997	870 470	355 606	40.9%
Total	6 807 577	2 864 176	42.1%

Tableau D.7: MusicAction
Dépenses d'administration et salaires

	Total frais administration	Salaires	Salaires/ Coût total administr.
1986	201 487	92 537	45.9%
1987	330 679	136 893	41.4%
1988	342 147	165 059	48.2%
1989	385 448	190 843	49.5%
1990	430 357	200 281	46.5%
1991	501 378	251 246	50.1%
1992	475 865	224 695	47.2%
1993	392 632	174 301	44.4%
1994	410 362	205 288	50.0%
1995	482 063	206 626	42.9%
1996	371 508	218 943	58.9%
1997	511 177	329 244	64.4%
Total	4 835 103	2 395 956	49.6%

Relativement au volume d'activité global de FACTOR et de MusicAction, tel qu'estimé à partir d'un indice composite basé sur le nombre de demandes reçues et de projets bénéficiaires[8], le coût d'administration et la masse salariale apparaissent significativement moins élevés à FACTOR qu'à MusicAction. Suivant le tableau D.8 (MusicAction), l'indice de coût d'administration par rapport au volume global d'activité serait de l'ordre de +43% supérieur pour MusicAction[9]. Compte-tenu du fait que les salaires représentent une part du coût d'administration total sensiblement plus élevée pour MusicAction que pour FACTOR, l'indice de coût salarial relativement au volume d'activité global montre, par ailleurs, un écart relatif entre les deux constituants de FMC qui serait plus élevé (+69%) que celui estimé avec le coût d'administration.

En l'occurrence, dans la mesure où ces considérations tiennent au dédoublement des structures, il est également raisonnable de présumer que ce dédoublement s'accompagne de certains coûts additionnels.

Il serait souhaitable, à l'avenir:

(i) de revoir la définition du critère de coût d'administration tel qu'il figure dans les ententes de contribution pour en faire un critère de gestion effectif et exprimant mieux la réalité globale des opérations

(ii) d'établir les pourcentages de coût d'administration sur la base d'éléments d'information et d'analyse détaillés relativement aux conditions d'opération, à la structure des coûts (selon les programmes) et aux besoins des agences d'exécution et du PADES (en considérant également des normes comparatives en matière de gestion de programme); éventuellement, il pourrait apparaître justifié de différencier les taux selon les agences si les conditions économiques de production des programmes/services s'avéraient sensiblement différentes.

---

8 Cet indice d'activité global a été construit en ajoutant le nombre de demandes reçues au nombre de demandes/projets acceptés respectivement pondéré dans les proportions de 1/4 et 3/4 (ce qui correspond à une répartition des coûts et du temps total alloué pour traiter les demandes reçues et gérer les projets acceptés équivalent respectivement à 3 mois et 9 mois au cours de l'année.

9 Ces résultats dépendent des taux de pondération retenus affectés aux demandes reçues et aux projets acceptés, en l'occurrence ici de 1/4 et 3/4 respectivement; dans l'hypothèse où, par exemple, les taux retenus avaient plutôt été de 1/8 et de 7/8, c'est-à-dire si les ressources et le temps de travail pour le traitement des demandes reçues représentaient 1.5 mois annuellement et la gestion des projets 10.5 mois, l'indice du coût d'administration par rapport au volume global d'activité aurait été de 23,9% supérieur à celui de FACTOR.

Tableau D.8: Évaluation du coût adm. et salarial par rapport au volume d'activité FACTOR et MusicAction, 1986-87 à 1997-98

	Frais administ.	Salaires	Nbre demandes reçues	Nombre de demandes acceptées	Coût adm. / Vol.activité (1)	Coût sal./ Volume d'act.(1)
FACTOR						
1986-87	$514 612	$180 301	844	192	$1 450	508
1987-88	$574 396	$243 823	1211	353	$1 012	$430
1988-89	$408 076	$165 953	790	261	$1 038	$422
1989-90	$465 709	$177 844	1349	288	$842	$321
1990-91	$524 175	$191 831	1055	391	$941	$344
1991-92	$527 743	$218 491	1335	425	$809	$335
1992-93	$634 055	$250 010	1188	429	$1 025	$404
1993-94	$862 337	$278 857	1476	606	$803	$338
1994-95	$546 679	$282 731	1900	574	$604	$312
1995-96	$510 217	$252 476	1310	577	$671	$332
1996-97	$569 108	$266 253	1634	533	$704	$329
1997-98	$870 470	$355 606	3206	1205	$510	$209
Total années	$6 807 577	$2 864 176	17298	5836	$782	$329
Tx.cr.an.moyen 1988-96 (2)	1.8%	4.2%	5.2%	8.1%	-4.8%	-2.6%
MusicAction						
1986-87	$201 487	$92 537	235	119	$1 361	$625
1987-88	$330 679	$136 893	371	221	$1 279	$530
1988-89	$342 147	$165 059	279	134	$2 010	$970
1989-90	$385 448	$190 843	401	197	$1 554	$770
1990-91	$430 357	$200 281	485	215	$1 523	$709
1991-92	$501 378	$251 246	589	326	$1 280	$641
1992-93	$475 865	$224 695	618	304	$1 244	$587
1993-94	$392 632	$174 301	685	334	$931	$413
1994-95	$410 362	$205 288	683	329	$983	$492
1995-96	$482 063	$206 626	800	308	$1 265	$542
1996-97	$371 508	$218 943	653	376	$834	$492
1997-98	$511 177	$329 244	994	688	$669	$431
Total années	$4 835 103	$2 395 956	6593	3551	$1 121	$556
Tx.cr.an.moy 1988-1996 (2)	2.0%	3.1%	7.7%	8.0%	-6.5%	-5.6%

Source. Compilations EEC Canada d'après les rapports annuels et états financiers de FMC, FACTOR et MusicAction et les bases de données d'activité fournies par FACTOR et MusicAction

Note (1). Le volume d'activité globale est un indice synthétique de la somme du nombre de demandes reçues et du nombre de projets bénéficiaires respectivement pondérée dans les proportions 1/4 et 3/4

Note (2) Les taux de croissance annuels moyens ont été estimés à partir des résultats de régression linéaires

Le tableau D.8 permet de faire ressortir un autre résultat concernant les coûts de gestion de MusicAction et FACTOR. Leur coût d'administration par rapport au volume d'activité a eu tendance à diminuer au cours des années.

En utilisant l'indice d'activité sus-défini, une analyse de régression linéaire permet d'estimer que le ratio [coût d'administration / niveau d'activité global] a eu tendance à diminuer suivant un taux annuel moyen de -6,5% sur la période 1988-89 à 1996-97[10] pour MusicAction et de -4,8% pour FACTOR[11].

En effet, les coûts ont été contenus relativement à l'augmentation générale de l'activité de FACTOR et MusicAction. En l'occurrence, à MusicAction le nombre de demandes reçues a eu tendance à s'accroître de 7,7% en moyenne annuelle sur cette période de 10 ans, et le nombre de projets acceptés de 8%, alors que les frais administratifs ont crû à 2% en moyenne annuelle. À FACTOR, le nombre de demandes reçues a évolué suivant un rythme annuel moyen estimé à 5,2% et le nombre de projets acceptés, de 8,1%, alors que les frais administratifs ont crû à 1,8% en moyenne annuelle.

10 Les années 1986-87 et 1997-98 qui sont les années de la mise en place du PADES et du réaménagement budgétaire ont été exclues.

11 Les taux de croissance annuels moyens ont été approximés suivant un calcul consistant à diviser le coefficient de la variable explicative (soit l'équivalent de l'accroissement de la variable expliquée d'une année à l'autre) par la moyenne de la variable expliquée.

D.3 PRÊTS PARTICIPATIFS ET LES REMBOURSEMENTS (FMC)

Les gestionnaires de FMC ont la flexibilité et la responsabilité du choix des instruments les plus appropriés pour répondre aux besoins et maximiser l'efficacité des programmes mis en place dans les différents volets. Ils ont utilisé deux types d'instruments: «le prêt participatif» et «la contribution directe».

La plus grande partie de l'aide totale a été octroyée sous la forme de prêts participatifs. De 1986-87 à 1997-98, les montants prêtés pour des projets de production représentent environ 36,3 millions $ dont: 15,3 millions$ par MusicAction et 21 millions$ par FACTOR.

Montants prêtés et part des coûts de production: FACTOR

Les prêts accordés par FACTOR ont servi à appuyer la production de 1480 albums. Le montant moyen de ces prêts a été de l'ordre de 14 200$. Toutefois, cette contribution moyenne est nettement inférieure au cours des dernières années: elle oscille autour de 10 000$ de 1994-95 à 1997-98 (voir le tableau D.9). Ceci s'explique (i) par le plus grand nombre de prêts d'appui à la production durant cette dernière période du PADES et (ii) la réduction du coût total des projets.

En effet, le nombre annuel moyen de prêts pour la période 1994-95 à 1997-98 (soit 138) est approximativement deux fois plus élevé que celui obtenu pour la période 8 premières années du PADES. Par ailleurs, sur l'ensemble des 12 années, le coût moyen de production des projets appuyés par FACTOR avec prêt participatif a été d'environ 24 300$. Les 2 premières années du PADES, ce coût moyen était de l'ordre de 36 000$ à 37 000$. Au cours des 6 années suivantes, il a été dans l'ensemble nettement supérieur, dépassant les 50 000$ lors de 4 années, dont une où il était de 60 470$. Toutefois, le coût moyen des projets de production acceptés pour prêt participatif par FACTOR a diminué par la suite à un niveau «plancher», passant d'un montant moyen d'environ 26 000$ en 1994-95 et 1995-96 à un niveau de l'ordre de 24 000$ les deux années suivantes (voir tableau D.10).

Ceci explique que malgré le moindre niveau de la contribution moyenne de FACTOR les 4 dernières années, ces prêts financent en moyenne une portion comparable du coût total des projets de production à celle des 4 années précédentes. En moyenne sur les 12 années, la contribution a représenté 43% du coût des projets, cette proportion oscillant de 37% à 47% selon les années (voir le tableau D.10).

Tableau D.9: FACTOR
Contribution moyenne et totale pour les projets de production

	Nombre d'albums	Contribution moyenne	Contribution totale
1986	126	16,894	2,128,694
1987	113	15,559	1,758,178
1988	42	25,474	1,069,924
1989	94	16,225	1,525,158
1990	96	18,728	1,797,853
1991	77	21,534	1,658,083
1992	73	19,721	1,439,605
1993	107	17,566	1,879,581
1994	187	10,562	1,975,090
1995	175	9,987	1,747,800
1996	169	10,032	1,695,449
1997	221	10,349	2,287,189
Total	1480	14,164	20,962,605

Tableau D.10 : Coût moyen des projets et part du financement FACTOR au coût total des projets, 1987-88 à 1997-98

Année	Coût moyen des projets de production ($)	% moyen du coût total couvert par les prêts
1986 - 1987	35 861	47%
1987 - 1988	37 001	42%
1988 - 1989	60 470	42%
1989 - 1990	43 290	37%
1990 - 1991	50 369	37%
1991 - 1992	56 712	38%
1992 - 1993	50 973	39%
1993 - 1994	39 697	44%
1994 - 1995	26 311	40%
1995 - 1996	26 175	38%
1996 - 1997	23 504	43%
1997 - 1998	24 302	43%

Les prêts MusicAction

Les prêts accordés par MusicAction ont servi à appuyer la production de 784 albums de 1986-87 à 1997-98. Le montant moyen de ces prêts a été de l'ordre de 19 500$, soit un montant d'environ 38% supérieur à celui de FACTOR (voir tableau D.11). Selon les années, cette contribution moyenne a varié d'un minimum d'environ 11 900$ (1ère année) à un maximum de 26 400$ (5ème année).

De 1989-90 à 1995-96, soit durant 7 années, le nombre de projets/albums appuyés par les prêts s,est maintenu à un niveau relativement stable autour de 60 projets par année, les variations annuelles dans l'aide moyenne par projet (de 15 000$ à 26 000$) correspondant alors aux variations dans le montant annuel total des prêts. Alors que le montant total d'aide par les prêts pour la production a sensiblement augmenté en 1996-97 et 1997-98, cette augmentation a essentiellement servi à financer un plus grand nombre de projets si bien que la contribution moyenne n'a pas significativement augmenté.

Tableau D.11: MusicAction
Contribution moyenne et totale pour les projets de production

	Nombre d'albums	Contribution moyenne	Contribution totale
1986	56	11,875	665,022
1987	87	18,187	1,582,232
1988	49	15,046	737,236
1989	62	21,501	1,333,045
1990	58	26,444	1,533,752
1991	61	20,288	1,237,565
1992	59	18,806	1,109,539
1993	60	21,844	1,310,653
1994	55	18,978	1,043,809
1995	58	23,564	1,366,693
1996	83	18,424	1,529,182
1997	96	19,592	1,880,792
Total	784	19,553	15,329,520

Remboursement des prêts: FACTOR et MusicAction

De 1986-87 à 1997-98, les remboursements de prêts pour les projets de production se sont montés à 3,37 millions$ pour FACTOR et à 3,70millions$ pour MusicAction, soit un total de 7,1 millions$ pour FMC (voir le tableau D.12). Ces remboursements constituent une part notable des revenus des deux agences d'exécution. Cet apport représente approximativement 7% du total des contributions versées par le ministère du Patrimoine canadien et les radiodiffuseurs privés à FACTOR sur l'ensemble de cette période. Dans le cas de MusicAction, il représente 12,5% du total de ces deux contributions.

Tableau D.12: Montant des remboursements de prêts FACTOR et MusicAction 1987-88 à 1997-98

en dollars	MusicAction	FACTOR	Total
1987	140,050	219,450	359,500
1988	267,875	209,998	477,873
1989	362,693	329,099	691,792
1990	382,757	272,827	655,584
1991	376,693	295,070	671,763
1992	569,350	303,497	872,847
1993	363,293	426,519	789,812
1994	323,038	329,058	652,096
1995	421,312	301,768	723,080
1996	357,757	356,510	714,267
1997	137,421	331,166	468,587
Total	3,702,239	3,374,962	7,077,201

De 1986-87 à 1996-97, MusicAction et FACTOR ont accordés des prêts en appui à la production pour des montants totaux respectivement de l'ordre de 13,5 millions$ et de 18,7 millions$. Au regard des montants totaux remboursés par les bénéficiaires durant la même période plus une année (1986-87 à 1997-98), le taux moyen de remboursement sur l'ensemble de la durée du programme peut être estimé à 28% pour MusicAction et à 18% pour FACTOR.

Le taux de remboursement à MusicAction a été plus élevé durant la première moitié du PADES que lors de la seconde (30% puis 25%). Inversement, le taux de remboursement à FACTOR qui était de 16% durant la première moitié du PADES s'est relevé à une moyenne de 20% durant la seconde moitié du PADES (voir le tableau D.13).

Tableau D.13: MusicAction et FACTOR
Remboursement des prêts[12], 1986-91 et 1992-96

Périodes	Remboursement n+1 ($)	Contribution totale n ($)	Ratio R/C
MusicAction			
1986-91	2,099,418	7,088,852	30%
1992-96	1,602,821	6,359,876	25%
Total	3,702,239	13,448,728	28%
FACTOR			
1986-91	1,629,941	9,937,891	16%
1992-96	1,745,021	8,737,526	20%
Total	3,374,962	18,675,417	18%

Le principe de remboursement des prêts participatifs étant basé sur les ventes (1$ ou 0.75$ de la copie vendue jusqu'au plein remboursement), les taux de remboursement annuels et pluriannuels obtenus expriment simplement que la grande majorité des projets ont réalisé des ventes d'un niveau nettement inférieur à celui qu'il était nécessaire d'atteindre pour assurer un niveau élevé de remboursement. Ces résultats découlent en droite ligne du "design" des conditions d'aide de cet instrument de prêt participatif et de la configuration du portefeuille de prêts qui expriment sa vocation principale à servir comme instrument de réduction des risques financiers de pertes (en contribuant à une partie des pertes) et sa vocation secondaire à répondre à des besoins de financement ou de trésorerie à court et moyen terme (ce qui permet d'assurer une certaine récupération des prêts avec les disques à succès).

12 Les ratio de remboursement ont été calculés en rapportant les montants remboursés aux montants totaux des prêts avec un décalage d'une année, soit: Remboursements (n+1) / Prêts (n)

Sur les 1480 prêts accordés par FACTOR durant les 12 premières années du programme, les 3/4 ont donné lieu à un remboursement partiel ou total, le 1/4 des projets n'ayant donné lieu à aucun remboursement. La proportion des prêts sans remboursement (même partiel) était en moyenne plus élevée au cours des 5 premières années du PADES (entre 20% et 33% selon les années), mais elle s'est située à un niveau nettement inférieur les 5 années suivantes (de 7% à 15% selon les années). La proportion de prêts sans remboursement (0$) pour 1996-97 et 1997-98 apparaît plus élevé (24% et 59%), mais certains albums n'étaient pas encore sortis et la période de remboursement n'était pas encore clôturée pour d'autres (voir tableau D.14).

En moyenne sur l'ensemble des douze années, les prêts non remboursés à FACTOR (en totalité ou partiellement) ont financé des projets dont le coût moyen apparaît sensiblement supérieur (+24%) à celui des projets ayant donné lieu à un remboursement partiel ou total. Toutefois, 10 années sur 12, le coût moyen des projets sans remboursement était de même ordre ou inférieur à celui des projets avec remboursement (tableau D.15). Dans le même sens, les montants annuels moyens des prêts non-remboursés sont généralement comparables ou inférieurs à ceux des prêts donnant lieu à remboursement en tout ou partie (10 années sur 12; voir le tableau D.16).

Cet ensemble de résultats, sur base de séries annuelles, ne permet pas de déceler de corrélation vraiment significative entre le coût des projets, le taux de financement/aide par projet et le fait que les projets aient donné lieu à un remboursement (partiel ou total) ou non. Il suggère tout au plus que les performances moyennes de remboursement pourraient être sensiblement supérieure en passant du programme des prêts aux artistes, au prêts avec recommandation du jury et aux prêts avec approbation du conseil d'administration (dans la mesure où coût moyen des projets et le montant moyen des prêts tendent à s'accroître d'un programme à l'autre).

Tableau D.14: Proportion des projets avec un remboursement partiel ou total et sans aucun remboursement, FACTOR, 1987-88 à 1997-98
Proportion des projets, en %

Date	Remboursement partiel ou total	Aucun remboursement
1986 - 1987	74%	26%
1987 - 1988	67%	33%
1988 - 1989	71%	29%
1989 - 1990	78%	22%
1990 - 1991	80%	20%
1991 - 1992	92%	8%
1992 - 1993	93%	7%
1993 - 1994	92%	8%
1994 - 1995	87%	13%
1995 - 1996	85%	15%
1996 - 1997	76%	24%
1997 - 1998	41%	59%
Total	75%	25%

Tableau D.15 : Coût moyen de production des projets avec prêt participatif, FACTOR, 1987-88 à 1997-98

Année	Tous projets avec prêt	Projets avec rembourst. partiel ou total (1)	Projets sans remboursement (2)	différence (1)-(2)
1986 - 1987	35,881	37,138	32 ,263	4,874
1987 - 1988	37,001	40,246	30,335	9,912
1988 - 1989	60,470	58,150	66,268	(8,118)
1989 - 1990	43,290	50,473	18,321	32,152
1990 - 1991	50,389	55,210	30,752	24,458
1991 - 1992	58,712	57,487	47,418	10,079
1992 - 1993	50,973	50,571	56,445	(5,875)
1993 - 1994	39,897	40,816	27,515	13,300
1994 - 1995	26,311	26,367	25,931	436
1995 - 1996	26,175	27,576	18,149	9,427
1996 - 1997	23,504	24,436	20,500	3,936
1997 - 1998	24,302	21,225	26,416	(5,192)

Tableau D.16 : Montant moyen des prêts d'appui à la production, FACTOR, 1987-88 à 1997-98

Année	Tous projets/prêts	Prêts avec rembourst. partiel ou total (1)	Prêts non-remboursés (2)	Différence (1)-(2)
1986 - 1987	16,894	17,346	15,622	1,724
1987 - 1988	15,569	17,007	12,585	4,422
1988 - 1989	25,474	25,613	25,127	486
1989 - 1990	18,225	18,783	7,333	11,450
1990 - 1991	18,728	21,054	9,301	11,753
1991 - 1992	21,534	21,772	18,715	3,057
1992 - 1993	19,721	19,389	24,232	(4,843)
1993 - 1994	17,586	18,106	11,689	6,417
1994 - 1995	10,582	10,815	10,202	413
1995 - 1996	9,987	10,686	6,006	4,570
1996 - 1997	10,032	10,411	8,812	1,599
1997 - 1998	10,349	9,174	11,157	(1,983)

L'indisponibilité de données précises et suffisamment complètes sur les remboursements et les ventes par album selon les programmes (pour les albums à contenu/artiste canadien et les albums PADES/FMC) ne permet pas d'effectuer une analyse approfondie de ces résultats. Il serait en effet nécessaire de bien connaître le profil de répartition des prêts, des remboursements par projet selon les programmes et des ventes selon les albums.

À défaut, le tableau D.17 propose, à titre suggestif, un exemple de format que devrait prendre la présentation d'un tel profil général du portefeuille de prêts et des résultats de remboursement intégrant les trois programmes suivant de FACTOR: artistes indépendants, recommandation du jury (FACTOR Loan) et DBA. Bien qu'il s'agisse d'un exercice hypothétique et non de résultats observés, cet exemple a été construit sur la base d'hypothèses justifiées relativement aux performances comparées des différents programmes et de telle façon que les résultats de remboursement au niveau intégré de l'ensemble des trois programmes correspondent aux résultats effectivement observés[13].

Ainsi, cet exemple peut permettre de mieux se rendre compte dans quelle mesure les résultats globaux de remboursement observés peuvent recouvrir des résultats significativement différents au niveau de chacun des programmes. Il permet également de mieux se rendre compte dans quelle mesure les niveaux de ventes moyens atteints par les albums selon les différents programmes peuvent s'écarter des niveaux moyens de ventes qui devraient être obtenus pour assurer des pourcentages élevés de remboursement.

---

13 Le nombre de prêts et le montant total des prêts par programme retenus dans cet exemple correspondent approximativement aux données réelles de FACTOR pour 1997-98. Le taux moyen de remboursement pour les 3 programmes confondus a été fixé à un niveau de même ordre de grandeur que le taux moyen de FACTOR au cours des dernières années. Les taux de remboursement pour chacun des programmes ont été fixés arbitrairement, mais suivant une gradation tenant compte du fait que la qualification des entreprises aux différents programmes prend en compte une formule basée sur les performances qui établit normalement une gradation dans les performances moyennes de remboursement du programme des artistes indépendants, au programme de prêt avec recommandation du jury puis au programme DBA (II et I). Par ailleurs, le nombre total de prêts sans remboursement correspond à une proportion des prêts totaux pour l'ensemble des trois programme qui correspond au taux moyen observé historiquement par FACTOR. La même donnée a été fixée arbitrairement pour chacun des programmes, mais en considérant que la proportion de projets sans remboursement était moindre au niveau DBA, puis FACTOR Loan. Le nombre de prêts avec remboursement total a été fixé arbitrairement (5,3% du nombre total de projet), mais établi de telle façon qu'il représente une part sensiblement supérieure des prêts DBA (12,8%) que dans le cas des prêts avec recommandation du jury (FACTOR Loan, 5,7%) et des prêts aux artistes indépendants (3,5%). Toutes les autres données du tableau E.45 se déduisent des hypothèses précédentes.

Dans le cadre de la gestion du PADES, il serait utile et nécessaire que les systèmes d'information et les rapports d'exécution offrent ce genre d'informations sur le portefeuille de prêts. Par ailleurs, il serait nécessaire de mieux établir et expliciter le rationnel de cet instrument de prêt participatif en ce qui a trait au rapport entre l'évolution de la situation financière du bénéficiaire pour le projet de production faisant l'objet du prêt en fonction des niveaux de vente atteints et des niveaux de remboursement / non-remboursement (subvention) qui s'en suivent. Cela notamment, suivant le coût total des projets et le pourcentage de financement PADES.

Tableau D.17 : Exemple d'un cadre de présentation du portefeuille de prêts et des résultats de remboursement par programme

PROGRAMMES	Nbre de prêts	Montant total	Montant moyen (1)	Rembourst. total	Taux de rembourst.	Rembourst moyen	Nbre.moyen copies vendues (2)	Revenus moyen ventes	Coût total moyen projets
Tous prêts									
Artistes indépendants	172	$1 204 000	$7 000	$120 400	10.0%	$700	? (plus de 700)	? (plus de $5 635)	$20 000
Factor Loan	70	$1 330 000	$19 000	$266 000	20.0%	$3 800	? (plus de 3 800)	? (plus de $30 590)	$44 186
DBA	39	$936 000	$24 000	$280 800	30.0%	$7 200	? (plus de 7 200)	? (plus de $57 960)	$60 000
Total	281	$3 470 000	$11 500	$667 200	19.2%	$2 374	? (plus de 2 374)	? (plus de $19 114)	
Prêts sans remboursement									
Artistes indépendants	90	420000	$7 000	$0	0.0%	$0	0	$0	$20 000
Factor Loan	9	171000	$19 000	$0	0.0%	$0	0	$0	$44 186
DBA	1	24000	$24 000	$0	0.0%	$0	0	$0	$60 000
Total	70	$615 000	$8 786	$0	0.0%	$0	0	$0	
Prêts avec rembourst. partiel									
Artistes indépendants	106	742000	$7 000	$78 400	10.6%	$740	740	$5 954	$20 000
Factor Loan	57	1083000	$19 000	$190 000	17.5%	$3 333	3333	$26 833	$44 186
DBA	33	792000	$24 000	$160 800	20.3%	$4 873	4873	$39 225	$60 000
Total	196	$2 617 000	$13 352	$429 200	16.4%	$2 190	2190	$17 628	
Prêts avec rembourst. total									
Artistes indépendants	6	42000	$7 000	$42 000	100.0%	$7 000	? (plus de 7000)	? (plus de $58 350)	$20 000
Factor Loan	4	76000	$19 000	$76 000	100.0%	$19 000	? (plus de 19000)	? (plus de $152 950)	$44 186
DBA	5	120000	$24 000	$120 000	100.0%	$24 000	? (plus de 24000)	? (plus de $193 200)	$60 000
Total	15	$238 000	$15 867	$238 000	100.0%	$15 867	? (plus de 15867)	? (plus de $127 727)	

Note: (1) correspond au nombre de copies à vendre pour rembourst 100%, à comparer à (2) le nombre moyen de copies vendues

D.4. CADRE ORGANISATIONNEL

D.4.1 Les gestionnaires des volets du PADES

Au cours des 5 premières années du PADES (1986-87 à 1992-93), l'exécution des différents volets du PADES incombait:

i) **au ministère du Patrimoine canadien** pour les deux volets

- «Développement des entreprises»
- «Distribution de musique spécialisée»;

ii) **au Conseil des Arts** pour le volet «Production de musique spécialisée»;

iii) **à FACTOR/MusicAction/Canada (FMC),** pour les autres volets, soit

- «Enregistrement sonore",
- «Vidéoclips»,
- «Émissions radiophoniques souscrites»,
- «Tournées à l'étranger».

Les volets confiés à FMC représentaient environ les 4/5èmes du budget annuel du programme au cours de ces années, celui confié au Conseil des Arts 5%, le ministère du Patrimoine gérant le restant (14% ou 1/7ème).

À partir de 1993-94, les deux volets relevant antérieurement du ministère du Patrimoine ont été confiés à FMC, ainsi qu'un nouveau volet «Commercialisation à l'étranger». Ainsi FMC se trouvait à gérer environ 94% du budget annuel total du programme, les 6% restant relevant du Conseil des Arts.

Lors du remaniement de la structure du PADES par volets, *en mars 1997*:

- **Patrimoine canadien** a pris en charge un nouveau volet «Soutien au développement de politiques fédérales» (4% du budget total);

- les responsabilités d'administration de **FMC** ont été étendues avec la création d'un grand volet «Mise en marché et tournées» élargi à la promotion et à la commercialisation sur le marché national; la production audio et la production

vidéo ont également été regroupées dans un grand volet, FMC gérant toujours, par ailleurs les volets «Développement des entreprises» et «Distribution de musique spécialisée» (soit, globalement des responsabilités d'administration portant sur 90% du budget annuel total du PADES);

- **le Conseil des Arts** a conservé son volet «Production de musique spécialisée» (6% du budget total).

Dans une perspective plus large du cadre organisationnel de l'appui au développement de l'industrie canadienne du disque, il convient également de rappeler que Patrimoine canadien, outre sa responsabilité de gestion au niveau de l'ensemble du PADES et des volets dont il était directement responsable, administrait également le «Programme de contributions aux organismes de services canadiens dans le domaine de l'enregistrement sonore».

En ce qui concerne FMC, ses responsabilités en tant qu'administrateur des volets qui lui sont confiés, sont définies dans les ententes de contribution établies avec Patrimoine canadien. Les changements susmentionnés relativement à l'administration des différents volets ont été définis dans les ententes d'octobre 1993 et de mars 1997. Par rapport à l'entente initiale (septembre 1986), celles de mars 1989 et d'octobre 1991 ont introduit des changements consistant principalement à ajuster et à préciser certains paramètres de gestion, par exemple, en ce qui a trait au contenu des rapports d'exécution, qui étaient relativement sommaires les premières années.

FMC est une société sans but lucratif, qui a pour vocation d'aider au développement de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore. Patrimoine canadien avait souhaité la création de cet organisme privé de parrainage de façon à ce que les volets dont la gestion était confiée au secteur privé relève d'une seule agence d'exécution de portée nationale, pan-canadienne. FMC procède du regroupement de **FACTOR**, qui existait depuis 1982 à l'initiative du secteur privé, et de **MusicAction,** créée en 1985, deux organismes à but non-lucratif, qui ont respectivement vocation à servir les segments de langue anglaise et française de l'industrie canadienne du disque.

Les ententes de contribution entre le gouvernement et FMC spécifient que les conseils d'administration de FMC et de ses constituants (FACTOR et MusicAction) doivent être composés de représentants qui proviennent «des divers secteurs des industries de l'enregistrement sonore et de la radiodiffusion», les premiers jouant un rôle prépondérant et occupant la majorité des sièges.

Par cette clause, le ministère paraît, entre autres, avoir souhaité la participation directe du monde de la radiodiffusion dans la structure de gestion afin d'assurer une meilleure collaboration entre l'industrie de l'enregistrement sonore et celui-ci, notamment au regard de l'importance de l'objectif du PADES d'améliorer la diffusion des enregistrements canadiens. Les radiodiffuseurs étaient partie prenante de FACTOR dès sa création (4 ans avant la mise en place du PADES) comme ce fut le cas pour MusicAction (lors de la période de gestation du programme) et, surtout, FACTOR et MusicAction reçoivent des contributions significatives de commanditaires privés du monde de la radiodiffusion (voir section D.1).

Les contributions allouées par le ministère à FMC sont rétrocédées par cette dernière - suivant une répartition pré-établie (60% Factor; 40% MusicAction) - à ses deux organismes constituants qui agissent donc en pratique comme "agences d'exécution". FMC représente à cet égard une structure intermédiaire de canalisation de la contribution du ministère.

L'entente de contribution est établie entre le ministère et l'entité FMC, ainsi responsable, et non avec ses constituants. La formule apparaît s'accorder à l'idée que FMC puisse jouer le rôle d'une structure d'encadrement, sinon comme plate-forme d'orientation, du moins comme lieu de coordination et d'harmonisation.

D.4.2 Partage des responsabilités d'administration et rationnel de l'affectation des volets

Dans le schéma organisationnel du PADES, le secteur privé - et plus spécifiquement le secteur privé dans le domaine du disque - a toujours occupé un rôle primordial en se voyant confier l'administration de ses principales composantes budgétaires. Un document technique de Patrimoine canadien de 1985 sur les initiatives à envisager dans le domaine de l'enregistrement sonore en suggère le principe en se référant à FACTOR/CTL qui existait depuis 1982. Au chapitre des «mesures d'encouragement à la production d'enregistrements sonores et d'émissions radiophoniques», ce document faisait état:

- *de la diminution du nombre d'enregistrements sonores à contenu canadien mis en marché;*

- *de l'intérêt de l'initiative FACTOR/CTL en tant que fonds d'appui;*

- *de l'intérêt d'élargir cette formule d'aide pour y inclure le financement d'enregistrements sonores de langue française;*

- *de l'opportunité que l'État participe financièrement à ces initiatives, (envisageant d'affecter des fonds fédéraux pour encourager la production de 150 à 175 projets d'enregistrements musicaux);*

- *de l'accroissement sensible attendu, par cette aide, de la qualité et de la quantité des enregistrements sonores à contenu canadien accessibles aux radiodiffuseurs et de l'offre de nouveaux débouchés aux artistes canadiens;*

- *de l'initiative envisagée de consacrer également des fonds fédéraux au développement d'émissions radiophoniques pour compléter la programmation existante.*

On retrouve donc là 2 des 4 volets initialement confiés à FMC, soit «Enregistrements sonores» et «Émissions radiophoniques souscrites». Un des deux autres volets, soit «Vidéoclips» faisait aussi partie des initiatives envisagées dans le document de 1985 qui faisait référence *«aux initiatives louables de VideoFACT, gérée par CIRPA»*. Le quatrième volet, «Tournées internationales», correspondait au besoin pré-identifié d'initier des appuis en matière de commercialisation internationale du fait «du manque de fonds pour financer les tournées à l'étranger». Le document de 1985 ne fournissait pas d'indications quant au type de gestionnaire envisagé dans ce cas, mais on peut penser que le choix de FMC a prévalu considérant que les clientèles cibles de ce volet étaient les mêmes que celles des volets de production. En outre, il était bien-fondé de pouvoir aborder et traiter les appuis à la commercialisation des albums à l'étranger suivant une perspective globale et cohérente avec les appuis accordé à la production.

La vocation principale du PADES, selon sa structure budgétaire par volets, ayant été orientée vers l'appui à la production, le modèle d'auto-gestion privée par l'industrie du disque (envisagé à travers l'exemple de FACTOR/CTL) allait alors occuper une place majeure dans la gestion du PADES. Il convient toutefois de mentionner que le document de 1985 ne le suggérait pas encore clairement.

Par exemple, au chapitre de l'initiative concernant «le développement de l'industrie de l'enregistrement sonore», faisant référence au problème du manque de capitaux d'emprunt et de capitaux propres, le document suggérait l'établissement *«d'un fonds pour combler les besoins financiers de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore, en particulier des maisons de production... fonds pouvant être accessible par l'intermédiaire des institutions fédérales et provinciales»*. En l'occurrence, ce fonds, selon les termes utilisés, devait permettre de générer, chaque année, un montant substantiel de nouveaux capitaux d'emprunt ou de capitaux propres, qui aurait aidé 15 à 20 compagnies de disques à accéder à la maturité financière et qui aurait permis aux principaux investisseurs et aux institutions financières d'acquérir une expérience concrète auprès des industries canadiennes de production tout en établissant des liens à long terme.

Au départ, la conception du cadre organisationnel du PADES semble s'être conformée à un modèle implicite dans lequel la gestion des interventions d'appui direct à la production et à la commercialisation d'albums auprès des entreprises (compagnies de disques, producteurs, artistes/agents d'artistes, éditeurs de musique...) devaient relever de l'industrie elle-même. Il semblerait même que l'on ait pris en compte les limites de ce modèle :

(i) pour les interventions concernant plus directement les éléments structurants au sein de l'industrie canadienne du disque, de nature ou de portée collective, tels que les grands événements promotionnels, les associations professionnelles et la recherche sectorielle (niveau méso-sectoriel), ainsi que celles concernant le développement des capacités des entreprises (gestion, formation);

(ii) pour les interventions dédiées à appuyer des genres de musique et des initiatives de création musicales qui, tout en n'ayant pas de vocation commerciale ou de potentiel commercial immédiat, peuvent être considérées comme partie intégrante de la diversité et d'un foisonnement de l'expression musicale canadienne enrichissant pour le patrimoine culturel canadien et son rayonnement.

C'est sans doute pourquoi Patrimoine canadien a pris en charge le volet de «Développement des entreprises» lors de la mise en place du PADES et que les deux volets de musique spécialisée ont été pris en charge par les gestionnaires publics.

La prise en charge du volet de «Production de la musique spécialisée» par le Conseil des Arts du Canada et celle de la «Distribution de la musique spécialisée» par Patrimoine canadien semblent s'être conformées à la vocation de chacune de ces institutions

compte-tenu de l'importance relative des aspects plus directement culturels et socio-culturels dans la gestion de l'appui à la production de musique spécialisée et des aspects plus directement économico-commerciaux dans sa distribution.

Ce n'est toutefois ni l'objet ni la nature d'un volet ou d'un programme qui détermine, a priori, «qui», du secteur public ou du secteur privé, devrait l'administrer. Les critères déterminants sont, entre autres, les capacités techniques et humaines (expérience, base, ressources) requises pour gérer efficacement le volet, la capacité de rejoindre les clientèles, les risques de conflit d'intérêt et les moyens disponibles pour les contrôler, la capacité d'absorption/prise en charge du volet, les possibilités de complémentarité, d'économies d'échelle ou de gains d'efficacité, les coûts d'administration...

La prise en charge du volet «Développement des entreprises» par Patrimoine canadien répondait à ces critères. Au départ, FMC ne possédait ni l'expérience, ni la capacité d'absorption, ni les mécanismes d'arbitrage que nécessitent le soutien des événements d'envergure ou les activités de formation en gestion. Cette situation allait néanmoins évoluer.

Le changement d'affectation du volet «*Développement des entreprises*», de Patrimoine canadien à FMC, est intervenu en 1993-94. Après plusieurs années d'expérience, les risques au niveau des capacités d'absorption des agences FMC pour un programme supplémentaire étaient certainement moindres. De même, l'expérience de fonctionnement des agences pouvait offrir davantage de garanties quant à la capacité des structures FMC, FACTOR et MusicAction de gérer efficacement et «harmonieusement» les différents appuis aux événements d'envergure, comme de stimuler la portion du volet dédiée au développement des capacités de gestion des entreprises et à la formation des ressources humaines. Toutefois, l'absence d'informations et de données précises sur les premières années d'exécution du volet ne permettent pas de vérifier dans quelle mesure le changement d'affectation du volet s'est ou non traduit pas des changements dans l'affectation des fonds et l'efficacité de livraison.

Dans le même ordre d'idée, le partage des responsabilités de gestion entre la production et la distribution de musique spécialisée ne s'impose pas clairement. La centralisation de la gestion de l'appui à la production et à la distribution de la musique spécialisée est a priori davantage adaptée à la mise en pratique d'une approche cohérente et coordonnée des appuis relativement au développement de la carrière des artistes oeuvrant en musique spécialisée.

La principale raison susceptible de justifier que le volet de «Distribution de musique spécialisée» soit administré par Patrimoine canadien ou par FMC serait que l'une ou l'autre ait une connaissance plus approfondie ou une interface déjà établie avec les clientèles cibles et bénéficiaires potentiels, ou encore qu'ils disposent d'une expérience particulière dans la mise en oeuvre de l'approche et des instruments requis. En l'occurrence, certains distributeurs de ce volet sont aussi des bénéficiaires potentiels (maisons de disques) au titre de l'appui à la production et à la mise en marché offert par FMC; toutefois, la problématique et les circuits de commercialisation-distribution concernant la musique spécialisée ne peuvent pas être réduits à ceux des genres plus populaires et commerciaux.

Dès lors, les avantages d'une gestion FMC, ou même de Patrimoine canadien, ne sauraient être démontrés de façon irrévocable. En outre, dans le cas de FMC, ce volet représente une activité différente et marginale par rapport à ses autres activités, ce qui est peu propice à une prise en charge efficace. Sans compter qu'une telle scission entre la gestion de l'appui à la production et l'appui à la distribution de musique spécialisée ne favorise pas une approche cohérente.

D.4.3 Le cadre d'auto-administration par l'industrie du disque

La représentation de l'industrie du disque et de la radiodiffusion

Une des caractéristiques du PADES, en tant que programme d'appui sectoriel, est le rôle clé qu'y joue la formule d'auto-administration par l'industrie du disque. Suivant les ententes de contribution, les représentants de l'industrie du disque doivent être majoritaires aux conseils d'administration de FMC, FACTOR et MusicAction qui doivent par ailleurs comprendre des représentants du domaine de la radiodiffusion (lesquels contribuent également en tant que commanditaires au financement de FACTOR et MusicAction; voir la section D.1).

Plus précisément, les ententes font référence aux représentants des divers secteurs de l'industrie du disque (1986). À partir de celle de 1989, les ententes préciseront que, sans s'y limiter l'industrie du disque comprend: les compagnies et producteurs de disques, des producteurs de vidéoclips, les éditeurs de musique, les artistes interprètes et musiciens, les auteurs compositeurs, les gérants ou imprésarios, les promoteurs.

Dans l'entente de 1997, les distributeurs et les associations professionnelles s'ajouteront à cette liste.

Le conseil d'administration de l'entité FMC comprend 15 membres. Lors de la mise en place du PADES, alors que FACTOR était en opération depuis 1982 et que MusicAction venait d'être créée, 11 de ces 15 administrateurs étaient apparentés à FACTOR. En 1990-91, puis en 1991-92, le nombre d'administrateurs de FMC représentant MusicAction est passé de 4 à 5, puis à 6, le partage des sièges entre FACTOR et MusicAction correspondant alors aux proportions de 60% et 40% de l'affectation de la contribution publique.

Conformément aux ententes de contribution, les représentants de l'industrie du disque ont toujours été majoritaires dans les conseils d'administration de FMC, MusicAction et FACTOR (hormis pour cette dernière en 1997-1998: 50%). Toutefois, bien que minoritaires, les radiodiffuseurs ont toujours été fortement représentés au conseil d'administration de FMC (7 membres sur 15 / 47%), de FACTOR (40%-45%) et de MusicAction (38%).

À FMC, les maisons de disques et les producteurs ont toujours constitué la majorité des représentants de l'industrie du disque (en moyenne environ 60%), les autres secteurs représentés se partageant diversement selon les années entre les distributeurs, les éditeurs de musique, et les artistes (auteurs-compositeurs-interprètes) et agents. La représentation des divers secteurs de l'industrie du disque est plus largement dominée par les maisons de disques et producteurs à FACTOR qu'aux conseils d'administration de FMC et de MusicAction (les artistes étant, historiquement plus présents parmi les administrateurs de MusicAction).

Dans le conseil d'administration de FMC, la représentation de l'industrie de la radiodiffusion a été relativement stable du fait de la participation soutenue d'un noyau de grands groupes de communication-radiodiffusion. Près de 80% des 73 participations annuelles de radiodiffuseurs à titre de membres au conseil concernent des représentants apparentés à 5 grands groupes de communication (CHUM Limited, Standard Radio, Rogers Broadcasting, Radiomutuel et Telemedia Communications). Hormis les deux représentants du monde de la distribution et trois du segment de la production-commercialisation (CIRPA et 2 compagnies), la représentation de l'industrie du disque dans le conseil de FMC a connu davantage de renouvellement et de changements.

Les mêmes caractéristiques se retrouvent à peu près en ce qui concerne les conseils d'administration de FACTOR et de MusicAction. Un *noyau stable* de membres de FACTOR est formé de représentants *apparentés* à 4 groupes de communication-radiodiffusion, de la participation CIRPA et de celle d'un groupe de distribution. À MusicAction, ce noyau stable regroupe 3 groupes de communication-radiodiffusion et deux représentants de la distribution. Au total, le conseil d'administration de FACTOR comprend actuellement des représentants de 4 groupes de communication-radiodiffusion, la participation de CIRPA, la participation de la CMPA et celle de 3 autres groupes de l'industrie de la musique. Celui de MusicAction comprend 5 groupes de communication-radiodiffusion, la participation de l'ADISQ, la participation de la SPACQ et celles d'un distributeur et d'un représentant de la vente au détail.

Dans les ententes de contribution, les clauses concernant la composition professionnelle des conseils (représentation des différents secteurs de l'industrie du disque et de l'industrie de la radiodiffusion) paraissent traduire, de la part de Patrimoine canadien la conception selon laquelle:

(i) la gestion des volets confiés à FMC requérait une perspective relativement globale ou élargie des différentes composantes et aspects de la «grappe sectorielle» du disque (y compris sa relation avec le secteur de la radiodiffusion),

(ii) il était approprié de s'assurer de la prise en compte de cette perspective à travers la composition des conseils d'administration (selon, toutefois, des paramètres d'encadrement généraux laissant une certaine ouverture, plutôt qu'en la définissant étroitement).

La participation des radiodiffuseurs peut se comprendre à la fois au regard:

(i) de la situation de fait où FACTOR/CTL, en tant qu'expérience de référence, modèle d'appui à suivre puis partie prenante de la gestion du PADES, a été créé et développé avec l'initiative des radiodiffuseurs,

(ii) de la considération du bien-fondé, compte-tenu du rôle important de l'industrie de la radiodiffusion dans le développement du secteur canadien indépendant du disque, de pouvoir gérer les volets concernés à travers une collaboration et des décisions concertées et...

(iii) des conditions favorables et spécifiques que les engagements de participation financière des radiodiffuseurs constituaient à cet égard au départ et, même si elle a été relativement instable, du maintien de cette contribution au cours des années.

Parmi les constats qui se dégagent de l'analyse des conseils, il y a lieu de relever que l'industrie de la radiodiffusion a toujours représenté une forte minorité relativement à l'ensemble des représentants des différentes composantes de l'industrie du disque et qu'elle a comporté un noyau stable important de grands joueurs représentatifs de leur industrie.

Il y a lieu ici de se questionner sur le bien-fondé de la conception selon laquelle la prise en compte du rôle clé de l'industrie de la radiodiffusion dans les conditions de développement de l'industrie canadienne indépendante du disque et le besoin de disposer de structures de concertation inter-industrielle pour orienter de manière pertinente les activités du PADES, commandaient ipso facto une représentation si large des radiodiffuseurs dans les conseils d'administrations de FMC, FACTOR et MusicAction (plutôt qu'à travers d'autres mécanismes reliés).

Par ailleurs, compte-tenu de la variété des composantes et aspects de l'organisation industrielle du disque, ce que les ententes désignent par «ses différents secteurs», et compte-tenu des autres aspects et dimensions de commercialisation que la diffusion radio et télé au Canada, la représentation élargie de l'industrie du disque ne s'en trouve pas facilitée. Finalement, selon certains commentaires recueillis, la participation effective des radiodiffuseurs aux réunions des conseils aurait été moins soutenue et régulière à certains moments[14].

Avec ses exigences et son ouverture, la clause de représentation «des différents secteurs de l'industrie du disque» est propice à l'ambiguïté. Le «secteur» des maisons de disques et de la production a été généralement le plus représenté dans les trois conseils (notamment à FMC; les managers et les artistes ayant eu une présence plus assurée à FACTOR et MusicAction respectivement).

---

14 La présente étude n'a pas effectué d'analyse quantitative des présences aux réunions des conseils d'administration à ce sujet.

En cela, la composition des conseils d'administration reflète la vision qui prévalait lors des travaux de mise en place du PADES (vision orientée selon une perspective de développement et de consolidation industrielle en tant que moyen d'accroître la quantité, la qualité et l'accès aux enregistrements sonores à contenu canadien).

Toutefois, en spécifiant simplement que les conseils devaient représenter «ses différents secteurs», la clause des ententes suggère de façon ambiguë que ces «secteurs» peuvent être éventuellement sur un même pied en ce qui concerne leur représentation (ce qui, incidemment, serait cohérent avec une approche qui aurait davantage et plus explicitement privilégié le développement des artistes).

Le PADES et ses volets gérés par le secteur privé jouent un rôle clé au sein de l'ensemble des politiques, règlements et programmes qui, au niveau du gouvernement fédéral et de certaines provinces visent à contribuer au développement de l'industrie canadienne du disque au Canada. Cela étant, il n'en constitue qu'une composante et il n'a ni la vocation, ni la capacité d'en influencer tous les aspects. En ce sens, il ne peut prétendre agir comme plate-forme de concertation inter-sectorielle et prendre en compte l'ensemble des préoccupations, intérêts et besoins professionnels sur la base d'un cadre de représentation /participation des différents secteurs de l'industrie du disque et de la radiodiffusion. Les ententes servent à encadrer la représentation de l'industrie du disque /radiodiffuseurs et des différents secteurs de l'industrie du disque.

Les ententes ont retenu comme paramètres d'allocation de l'aide, dont les agences de gestion devaient tenir compte, les différents genres de musiques, leurs sous-marchés, leurs entreprises spécialisées et la distribution régionale. Elles n'ont toutefois pas retenu ces paramètres en ce qui a trait à la représentation au sein des conseils d'administration. Pourtant la production et le marché de la musique classique, par exemple,, représentent des enjeux et un canal d'affectation de l'aide qui ont été plus importants que ne l'ont été, dans l'historique du programme, ceux relatifs à l'édition musicale (qui a été plus directement représentée au niveau des conseils d'administration) ou d'autres secteurs d'intervention.

En l'occurrence, le profil d'allocation de l'aide selon les genres de musique et les régions tend, dans l'ensemble, à se conformer à l'exigence de «prise en compte» de ces dimensions tel qu'exprimé dans les ententes (voir les sections C.5 et C.6). lLes directions de MusicAction et de FACTOR apparaissent avoir veillé au respect de ces dimensions qui relèvent de leur mandat sans être appuyées par une représentation directe

significative au sein des conseils d'administration. Toutefois, certains commentaires recueillis lors des entrevues sont à l'effet que les processus de décision au niveau des conseils n'ont pas toujours eu la transparence voulue vis-à-vis de la prise en compte de ces dimensions.

L'éventail des catégories sectorielles représentées au sein de FMC n'a pas manqué d'influencer, tel qu'il avait été prévu, la structure des programmes, leur diversité et leur évolution. Toutefois, le seul facteur de la représentation n'a pas pu, en l'absence d'un cadre de gestion adéquat (voir la section D.5), faire en sorte que FMC puisse s'assurer de la complémentarité et de la pertinence des programmes.

D.5 INSTRUMENTATION ET PRATIQUES DE GESTION

Cette section du rapport porte sur différents aspects reliés à l'approche, aux méthodes, à l'instrumentation et aux pratiques de gestion des différents organes d'administration des volets. Les premiers constats qui ont pu être dégagés dans le cours de l'étude des travaux d'évaluation ont concerné ces aspects. Diverses améliorations ont été effectuées au cours des années au niveau du cadre et des pratiques de gestion du PADES. Ces améliorations ont porté principalement sur les aspects opérationnels, plutôt que sur les aspects stratégiques de la gestion des fonds publics fédéraux.

D.5.1 Perspective de gestion publique

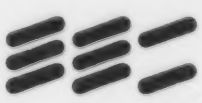
La gestion publique obéit à un certain nombre de règles et de principes visant à s'assurer que l'attribution des ressources à un programme est justifiée et que ces ressources sont utilisées optimalement aux fins de ce programme. L'exercice d'évaluation du PADES en fait d'ailleurs partie. Que les fonds publics soient gérés par une organisation publique ou une agence d'exécution privée, les mêmes principes généraux de gestion de programmes publics s'appliquent.

Au cours des dix dernières années, les approches et méthodes de gestion ont fortement évolué. Depuis 1996 notamment, le Secrétariat du Conseil du Trésor - dans le cadre de son projet de réforme du Budget des dépenses - a promu davantage une «gestion axée sur les résultats», la responsabilité et l'utilisation d'indicateurs de rendement selon une perspective plus systématique et continue de suivi, d'évaluation et d'ajustement.

Un des outils d'appui pour l'application de cette démarche est de disposer d'un «cadre de rendement» lequel définit et organise les informations sur le programme. Le MPC a amorcé l'élaboration d'un tel cadre de rendement en 1998.

Le cadre de «rendement» permet de bien définir les attentes et responsabilités eu égard aux objectifs à atteindre et sert de grille de référence pour suivre les résultats obtenus et vérifier les performances réalisées à court, moyen et long terme sur une base régulière (trimestrielle, annuelle, tri-annuelle...).

Un aspect important de ce cadre de gestion est qu'il définit la nature de l'information à produire de manière pertinente pour juger des progrès accomplis.



La mesure des indicateurs de résultats/rendement requis exige généralement de rassembler de l'information et des données statistiques qui ne sont pas circonscrites à celles qu'on peut directement tirer des activités directes du projet (les aides et les activités ainsi appuyées) mais qui concernent leurs résultats pour les bénéficiaires et qui permettent de suivre l'évolution des situations au niveau des réalités plus larges où des changements et impacts sont attendus conformément aux objectifs du programme.

D.5.2 Cadre instrumental de gestion du PADES

Compréhension des exigences de gestion

Il est fondamentalement du ressort de Patrimoine canadien de démontrer que le programme utilise efficacement les ressources qui y sont consacrées dans le sens de sa politique culturelle générale et des intérêts collectifs que celle-ci vise à satisfaire. Cette responsabilité et les implications de gestion qui l'accompagnent n'ont pas toujours été bien comprises, et ce, à différents niveaux (clientèles cibles, gestionnaires/administrateurs) et pour différentes raisons.

Tout d'abord, certains intervenants individuels tendent à considérer que les ressources allouées au programme reviennent de droit aux intervenants privés du secteur sans que les pouvoirs publics n'aient finalement à intervenir dans l'orientation et la manière dont ces fonds doivent être alloués. La responsabilité de ces derniers serait alors circonscrite à la supervision et au contrôle pour s'assurer que les activités ne donnent pas lieu à des pratiques frauduleuses et qu'elles sont conformes aux grandes lignes d'orientation pré-définies.

Ceux qui émettent une telle opinion sont aussi enclins à penser et à faire valoir que la catégorie d'intervenants qui est la leur joue un rôle particulièrement névralgique dans le développement de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore et qu'ils sont porteurs d'intérêts qui convergent étroitement avec ceux des pouvoirs publics en matière culturelle.

Un argument fréquemment mis de l'avant consiste à dire que les opérateurs de l'industrie - individuellement et collectivement - sont mieux à même d'identifier les blocages à leur développement et sont alors les mieux placés pour concevoir et mettre en oeuvre les moyens de desserrer ces contraintes.

Cadre instrumental de la gestion FMC

En effet, l'industrie a été étroitement associée, dès le départ, au processus d'élaboration et de mise en oeuvre du programme. Par ailleurs, le cadre de gestion confie des responsabilités importantes aux gestionnaires privés du programme qui représentent le secteur indépendant de l'industrie canadienne du disque et celle de la radiodiffusion. Ceux-ci doivent notamment élaborer *les programmes au sein des volets*, une responsabilité et un rôle qui sont à forte teneur stratégique. C'est au niveau de cette structuration par programmes, de leur design, des budgets alloués aux uns et aux autres et des paramètres internes d'allocation au sein de chacun que s'expriment effectivement les approches stratégiques d'intervention du programme (types de cibles bénéficiaires selon les conditions d'admissibilité, choix des instruments, conditions d'aides...).

Le niveau relativement général de définition des volets et les larges responsabilités confiées à leurs gestionnaires établissent un cadre général de gestion relativement flexible. La formule s'accorde aux exigences d'un cadre de gestion suffisamment souple où il est possible d'ajuster les interventions au moment voulu pour répondre aux problèmes rencontrés, pour introduire les améliorations et les innovations souhaitables et pour effectuer les adaptations requises par l'évolution du contexte et des résultats atteints. En cela, la flexibilité de cette formule s'accorde à l'approche actuelle d'une gestion publique favorisant un processus plus continu d'évaluation, d'ajustement et d'amélioration. Toutefois, il n'existe pas de relation de cause à effet entre le maintien de la flexibilité de la formule et la nature de l'agence d'exécution du programme, qu'elle soit du secteur privé (y compris de l'industrie considérée) ou du secteur public.

Cependant, la mise en oeuvre efficace de cette approche souple et adaptative requiert de se doter des moyens et des instruments appropriés pour suivre les résultats. C'est sur ce plan que s'illustre le deuxième aspect d'une certaine incompréhension de la perspective et des exigences de gestion publique de la part des agences privées de gestion du PADES. Cette situation a pu prévaloir parce que les ententes qui définissent leurs responsabilités vis-à-vis de ces exigences n'étaient pas suffisamment explicites sur ce qu'elles avaient à faire et à produire pour rendre compte de leurs activités et démontrer leurs résultats. Que la gestion d'un volet soit confiée au secteur public ou au secteur privé importe peu relativement à ces règles et exigences de gestion des fonds publics. La mise en place d'un cadre de rendement bien défini et clair est nécessaire dans les deux cas.

Le cadre de gestion établi lors de l'implantation du programme en 1986 définissait les objectifs généraux du programme, les objectifs pour les différents volets et leur budget. Outre ces éléments, la première entente de contribution entre Patrimoine Canada et FMC précisait bien que *«FMC fournit à la ministre des Communications les données lui permettant d'évaluer le rendement de la contribution au fur et à mesure de l'application de la présente entente»*. Toutefois la nature de ces données n'était pas spécifiée, si bien qu'en l'absence de précisions, il était difficile pour FMC de savoir le type d'informations à collecter et à conserver ainsi que le mode de présentation à adopter.

Les premiers rapports annuels n'ont fourni que des données directes et sommaires si bien que, dans la deuxième entente, il a été cette fois précisé que FMC fournira au ministre des Communications un rapport annuel qui *«inclura les statistiques de l'année ainsi qu'une analyse de ces statistiques démontrant l'allocation des fonds par projet, volet, province, territoire, langue, catégorie musicale, récipiendaire, le montant total de la contribution ou du prêt et l'information relative aux remboursement de prêts. Le rapport inclus ... une analyse concernant les succès du fond...»*. Ces indicateurs devaient permettre de pouvoir vérifier dans quelle mesure la distribution des aides s'accordait à des considérations allocatives mentionnées dans l'entente. Sur ce plan, il n'y a pas eu de changements significatifs dans les ententes ultérieures.

Au cours des années, en particulier des dernières années, les rapports annuels de FMC ont été plus et mieux documentés relativement à ces types de données et de statistiques. Toutefois, les informations et les analyses demandées et les informations et les analyses fournies n'intègrent pas de nombreux aspects clés permettant de bien circonscrire et comprendre le profil d'affectation des fonds et d'apprécier l'efficience de gestion. A fortiori, ils ne permettent pas toujours de cerner les résultats et progrès au niveau des bénéficiaires cibles. Les mêmes considérations s'appliquent en fait à la gestion des différents volets du programme et au niveau de l'ensemble du programme en l'absence d'un cadre de résultats opérationnel.

L'explicitation et la démonstration de la pertinence du design des programmes dans les volets (par exemple du type d'instrument retenu et de son calibrage) et de leur efficacité n'est généralement pas documentée. Les changements introduits sur ce plan peuvent résulter de toutes sortes de circonstances et considérations particulières en l'absence d'un cadre de résultats et d'imputabilité adéquat.

Il est à noter qu'en l'absence d'indicateurs de résultats à atteindre, le cadre de gestion en place tend à favoriser une certaine inertie et à limiter les changements à des améliorations sans être propice à l'innovation[15].

Ces constats correspondent à celui que la Direction générale des examens ministériels à Patrimoine canadien avait formulé au sujet du cadre de gestion de MusicAction dans un rapport de février 1997, mentionnant *«l'absence d'objectifs particuliers en termes de résultats escomptés qui devraient normalement être énoncés comme prémisses aux choix des formes d'aide financière à privilégier ainsi qu'aux critères d'éligibilité»*[16]. Le même constat s'applique à FACTOR.

La mise en oeuvre d'une gestion plus appropriée aux exigences du PADES devrait requérir certaines adaptations en matière de formation du personnel et des systèmes d'information.

Cadre instrumental des volets gérés par le MPC et le Conseil des Arts du Canada

Sur l'ensemble de la durée du PADES, le cadre instrumental de la gestion des volets administrés par Patrimoine canadien et le Conseil des Arts du Canada peut faire l'objet des mêmes constats et éléments diagnostics généraux dégagés pour FMC et ses constituants.

Quels qu'aient été les compétences, le sérieux, le professionnalisme, l'engagement et l'intégrité des gestionnaires, ainsi que les conditions qui ont pu guider les priorités, on peut simplement constater, compte-tenu des carences au démarrage, que le cadre instrumental de gestion n'a pas vraiment été développé au cours des 10 premières années. Par contre depuis deux ans, des initiatives en ce sens ont été amorcées et leur poursuite est une préoccupation essentielle de la part des gestionnaires concernés.

---

15 Lors de sa mise en place, la "nouveauté" du PADES en tant que programme fédéral d'appui à l'industrie de l'enregistrement sonore, sa "nouveauté" en tant que programme public largement autogéré par l'industrie, et la très grande pauvreté des données sectorielles ont certainement posé des difficultés particulières pour bien cadrer le programme et ses caractéristiques de gestion.

16 «Examen du cadre de gestion de MusicAction / Review of FACTOR's management framework», Direction générale des examens ministériels; février 1997

En l'occurrence, au niveau du cadre général de gestion du PADES, dans la lignée de l'initiative de développement d'un cadre de résultats amorcée en 1998, Patrimoine canadien examine les conditions suivant lesquelles «*les différentes sources d'information statistique pourraient être collectées et utilisées pour fournir périodiquement au MPC les informations / mesures de performances pertinentes relatives à l'impact du PADES*», avec notamment, l'éclairage de la présente évaluation. À cet égard, les activités de collecte effectuées pour les besoins de la présente évaluation, à travers la collaboration diligente de l'ADISQ et de The Record, à travers l'enquête en cours auprès des entreprises et l'exploitation des données de Statistique Canada, apportent des indications fort utiles. Par ailleurs, les activités de collecte d'information auprès et avec la collaboration précieuse de MusicAction et de FACTOR ouvrent également le chemin pour le développement et la mise en oeuvre d'un cadre de résultats adéquat pour le PADES.

Le volet «d'appui au développement des politiques fédérales» gagnerait à développer son cadre instrumental en tant que programme global de recherche permettant d'en faire mieux ressortir l'articulation, les priorités effectives, les résultats attendus. En tant que «bras de recherche», ce volet a une vocation importante à satisfaire au sein du dispositif général du PADES pour éclairer sa gestion stratégique.

Dans le cas du volet d'appui à la «Production de musique spécialisée» administré par le Conseil des arts du Canada, il serait, dans le même sens et suivant la démarche engagée en 1998, nécessaire de rendre plus explicite la stratégie d'intervention eu égard à la problématique particulière du domaine et de développer le cadre instrumental à partir des indicateurs spécifiques permettant un suivi des résultats.

Constat général

Au niveau d'ensemble du PADES, l'absence de cadre de résultats et d'imputabilité a été sa principale carence jusqu'à la dernière année. Il est nécessaire de poursuivre son développement pour en faire un outil opérationnel dès que possible.

De fait, depuis sa mise en oeuvre, le PADES a conservé des invariants importants, par exemple en matière d'approche par projet ou au niveau des types d'instruments utilisés alors que les carences au plan du cadre de résultats et d'imputabilité et des systèmes de suivi ne permettaient guère d'apprécier valablement le bien-fondé de poursuivre dans la même voie ou de procéder à des remaniements.

En l'occurrence, durant les 10 premières années, *les changements importants* ont notamment porté sur l'élargissement de l'accès au programme pour les artistes (programme de prêt de FACTOR) et aux artistes reconnus (MusicAction)[17]. Par ailleurs, le remaniement majeur de 1997 (volets et budget) a été effectué à la suite et selon les orientations d'un groupe de travail «externe» plutôt que d'avoir «naturellement» émergé à travers un processus interne et propre au dispositif de gestion du programme.

Dans l'ensemble, le cadre organisationnel de gestion paraît avoir favorisé la poursuite d'un statu quo, non-optimal en termes d'efficacité allocative, plutôt que d'avoir contribué à une dynamique favorable d'ajustement et d'innovation (qui, a priori, pouvait être attendue de cette combinaison d'une large auto-administration privée avec celle de Patrimoine canadien et du Conseil des Arts du Canada)[18]. Au contraire, la fixité des participations par «secteur» semble avoir joué dans le sens d'une plus grande rigidité et d'une carence adaptative aux nouvelles dynamiques de l'industrie de l'enregistrement sonore au Canada.

Gestion courante de FMC. Cela étant, au plan des aspects plus techniques et classiques de l'organisation et des pratiques de gestion, le rapport susmentionné de la Direction générale des examens ministériels (février 1997) avait déjà évalué que les deux fondations avaient adopté de «saines pratiques de gestion» avec «des systèmes et des procédures favorisant l'efficacité et l'efficience des opérations» (gestion financière, administration des demandes d'aide, gestion financière des demandes d'aide). Cette évaluation souscrit à cette appréciation.

---

17 Sous une forme ou une autre, l'aide aux «labels» à travers un programme de type «DBA» était offerte depuis 1986: ainsi, les principaux changements portent-ils effectivement sur des élargissements coté «artistes».

18 Cela ne signifie pas que FACTOR et MusicAction n'ont pas revu leurs programmes sur base annuelles et procédés à certains changements et améliorations. Il s'agit ici de constater que, quels qu'aient été ces travaux, FMC - qui a le choix des types d'instruments - a toujours conservé le même type d'instruments et par ailleurs, n'a pas développé de programmes sur d'autres bases que celles de projets /albums sur base individuelle.

E. IMPACT DU PADES

Cette partie du rapport a pour objet d'évaluer l'impact du PADES sur le développement et le renforcement de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore. Elle comporte quatre sections. La première vise à circonscrire dans quelle mesure l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore a effectivement évolué eu égard à la satisfaction des objectifs généraux du programme en termes d'accessibilité et de positionnement des produits à contenu canadien et d'évolution des performances du segment sous-contrôle canadien. La deuxième section complète cette analyse par l'examen de l'évolution des pièces et des albums à contenu canadien dans les «succès» radio et de ventes et du positionnement, parmi ceux-ci, des albums dont la production a reçu l'appui du PADES. La troisième section examine l'impact du PADES sous l'angle de sa contribution à la diversité des genres de musique et relativement à la dimension régionale. Finalement, la dernière section suggère les pistes envisageables pour systématiser la collecte de données statistiques aux fins d'un suivi ultérieur plus continu ou régulier des résultats du programme.

E.1. ÉVOLUTION DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DU DISQUE AU REGARD DES OBJECTIFS DU PADES

Il s'agit principalement de repérer, à travers des indicateurs clés, comment a évolué la situation relativement:

(i) à l'amélioration de l'accès aux disques à contenu canadien (production, ventes, part de marché,...);

(ii) au développement et au renforcement du secteur indépendant sous-contrôle canadien (structure selon la taille des entreprises, production d'albums à contenu canadien, ventes, part de marché, situation financière, rentabilité, risque...); cette dernière analyse est effectuée en deux parties:

- la première utilise des indicateurs compilés à partir de données sectorielles de Statistique Canada;
- la seconde présente les résultats d'une enquête complémentaire effectuée par EEC Canada auprès d'entreprises sous-contrôle canadien dans le cadre de cette évaluation (situation financière, rentabilité et risque).

E.1.1 Évolution et positionnement des disques à contenu canadien et d'artistes canadien

L'accroissement du nombre d'enregistrements sonores à contenu canadien est un des objectifs du programme. La part élevée du budget total du programme allouée au volet «Production d'enregistrement sonore» indique l'importance accordée à cet objectif par les concepteurs du PADES. Par ailleurs, l'amélioration des conditions d'accès aux albums à contenu canadien, un objectif général du PADES, devrait ultimement se traduire par l'amélioration du positionnement de ces produits en termes de part de marché.

Compte-tenu des limites relatives à la qualité des statistiques disponibles, les mesures de performance ne peuvent pas être considérées comme des indicateurs précis et absolument fiables. Toutefois, elles permettent certainement de révéler et de qualifier valablement les tendances d'évolution en longue période. Elles sont inaptes à circonscrire des changements modérés mais sont de nature à indiquer les changements qui ont été plus marqués.

Selon les données de Statistique Canada, le nombre de disques à contenu canadien mis en marché aurait été d'environ 66% plus élevé en 1993-94 qu'en 1985-86, et les ventes auraient plus que doublé (x 2.7)[19]. L'accroissement aurait été significatif tant pour les disques en langue française qu'en langue anglaise. Par ailleurs, il se serait principalement produit lors des années 90.

Toutefois, ces tendances concernant la production de disques à contenu canadien apparaissent correspondre à celle de l'ensemble des mises en marché au Canada. Il en aurait été de même pour les ventes (suivant les données de Statistique Canada) qui auraient presque triplé de 1985-86 à 1993-94 tant pour les disques à contenu canadien (x 2.7) que pour les ventes totales de disques (x 2.9).

---

19 Les données sur l'ensemble des disques à contenu canadien fournies par Statistique Canada regroupent celles des catégories «langue française», «langue anglaise» et «autres» (non classés selon les deux langues).

Suivant les données de IFPI, les ventes totales de disques au Canada auraient plutôt doublé que triplé entre ces deux mêmes années[20], mais ceci ne fait que confirmer que si la production et les ventes de disques à contenu canadien ont certainement connu un accroissement très marqué depuis la période de mise en place du programme, cet accroissement s'est inscrit dans les tendances plus générales d'évolution du marché.

Suivant les données de Statistique Canada, il n'y a pas évidence d'amélioration notable quant au positionnement des albums à contenu canadien sonore en termes de part relative des mises en marché et des ventes (voir le tableau E.1). Les données suggèrent toutefois qu'il y aurait eu une légère amélioration quant à la part de marché associée à une part sensiblement moindre au plan des mises en marché (une correspondance qui présente un aspect positif dans la mesure où elle signifie que les ventes moyennes par nouvel album à contenu canadien mis en marché auraient davantage augmenté que celles des autres albums dans le contexte de croissance du marché).

Tableau E.1: Part des disques à contenu canadien dans les mises en marché et les ventes

ENREGISTREMENTS SONORES (1) A CONTENU CANADIEN (2) ARTISTES CANADIENS	1983-84 (1)	1993-94 (1)	1995-96 (2)
Part de marché (% ventes totales ES)	13,4%	12,6%	14,5%
Part du volume de nouveaux d'enregist.sonores mis-en-marché	16,6%	11,3%	12,4%

Les données IFPI tendent à corroborer l'observation d'un certain statu quo autour de 10% quant à la part marché des disques à contenu canadien au niveau de l'ensemble du Canada. Le tableau E.2 permet aussi de constater que, sur ce plan, le Canada se trouve en queue de liste parmi l'échantillon de pays considérés. Sa situation apparait se rapprocher de celle de la Belgique qui, comme le Canada est voisin de pays fortement plus peuplés et avec lesquels il partage en partie la langue. Par ailleurs, l'Australie fournit l'exemple d'un net recul qui est de nature à suggérer que la situation de statu quo observée au Canada et en Belgique n'avait éventuellement rien de pré-établi.

20 Incidemment, cette source retrace comme Statistique Canada un recul important des ventes en 1987.

Tableau E.2: Répertoire national en % des ventes
Échantillon de pays

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
France	43.6	39.9	42.9	44.4	47.1	49.5
Royaume-Uni	45.0	–	45.5	51.1	50.5	51.0
Belgique	15.0	10.0	13.0	13.0	12.8	14.8
Canada	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0
Japon	72.0	80.1	80.6	72.4	76.3	73.1
Australie	25.0	25.0	25.0	–	–	11.9

Les statistiques disponibles ne permettent pas d'éclairer valablement l'évolution des performances pour les disques de langue française et de langue anglaise quant au contenu canadien. Toutefois, la comparaison d'indicateurs entre le Québec et le reste du Canada tend à indiquer que le positionnement des disques à contenu canadien de langue française a dû s'améliorer au Québec, alors que le statu quo caractériserait la situation pour le reste du Canada (voir les tableaux E.3 et E.4).

Tableau E.3.: Part de marché des disques à contenu canadien; Québec et Reste du Canada

	1984-85	1993-94	1994-95
Québec	11.6%	22.9%	21.7%
ROC	11.2%	10.6%	na
Total	11.2%	12.6%	na

Tableau E.4.: Part des disques à contenu canadien dans les nouveaux albums mis en marché; Québec et Reste du Canada

	1984-85	1993-94	1994-95
Québec	18.7%	29.5%	18.5%
ROC	15.6%	8.4%	nd
Total	16.3%	11.3%	nd

Par ailleurs, les entreprises sous-contrôle canadien ont encore davantage affirmé leur rôle nettement prédominant dans la production et la mise en marché des disques à contenu canadien. Par contre, leur part de marché pour ces produits ne s'est pas accrue significativement et elle reste minoritaire.

Tableau E.5.: Parts du marché et des mises en marché de disques à contenu canadien; compagnies sous-contrôle canadien

COMPAGNIES SOUS-CONTRÔLE CANADIEN	1984-85 (1)	1993-94 (1)	1995-96 (2)
Part des ventes totales d'enregistrements sonores (1) à contenu canadien (2) artistes canadiens	42,0%	44,6%	43,7%
Part du volume de nouveaux d'enregist.sonores (1) à contenu canadien (2) artistes canadiens mis-en-marché	60,2%	71,1%	80,6%

Tableau E.6.: Part des ventes et de la production à contenu canadien dans l'activité des compagnies sous-contrôle canadien et sous-contrôle étranger

	1984-85 (1)	1993-94 (1)	1995-96 (2)
PART DES ENREGISTREMENTS SONORES (1) À CONTENU CANADIEN (2) ARTISTES CANADIENS DANS LES VENTES:			
- des compagnies sous-contrôle canadien	41,8%	34,9%	45,8%
- des compagnies sous-contrôle étranger	7,3%	8,3%	9,5%
PART DES ENREGISTREMENTS SONORES (1) À CONTENU CANADIEN (2) ARTISTES CANADIENS DANS LE NOMBRE D'ALBUMS MIS-EN-MARCHÉ PAR:			
- les compagnies sous-contrôle canadien	35,0%	23,3%	33,8%
- les compagnies sous-contrôle étranger	9,0%	5,0%	3,4%

E.1.2 Évolution du positionnement du secteur sous-contrôle canadien

La domination des majors

La très forte domination des «majors», moins engagés que le secteur indépendant dans la production de disques à contenu canadien, faisait partie des considérations contextuelles prises en compte lors de l'élaboration du PADES. À cet égard, les majors qui sont - depuis - encore davantage concentrés, apparaissent avoir maintenu le même degré de domination[21], tant en matière de part de marché et que de part dans le nombre d'albums mis-en-marché (leur force en promotion-commercialisation pesant alors de tout son poids) (voir le tableau E.7). Ainsi, si le secteur indépendant s'est renforcé sous divers aspects, ces gains ne semblent pas avoir été suffisants pour se traduire par une amélioration significative de sa part de marché au niveau de l'ensemble du Canada.

Tableau E.7.: Part de marché et des mises en marché des entreprises sous-contrôle étranger

COMPAGNIES D'ENREGISTREMENT SONORE CANADIENNES SOUS-CONTRÔLE ÉTRANGER	1985-86	1995-96
Part de marché (% ventes totales)	87,4%	86,1%
Part du volume de nouveaux d'enregistrements sonores mis-en-marché	72,1%	70,4%

Source: Compilations EEC Canada d'après Statistique Canada

La part de marché de 14% pour le secteur sous-contrôle canadien qui ressort des données de Statistique Canada pour 1995-96 avoisine celle de 12% qu'IFPI évalue pour le secteur indépendant en 1997 au Canada[22].

---

21 Les majors dominent largement l'industrie mondiale du disque. Les PolyGram, Sony, EMI, BMG et Warner représentent ensemble approximativement 80% de cette industrie et des ventes de plus de 40 milliards US$.

22 Il convient ici toutefois de rappeler qu'une variation de 2% ou 3% de part de marché pour le secteur indépendant représente un enjeu déjà important compte-tenu de sa taille relative, d'où la nécessité d'améliorer la fiabilité des statistiques sectorielles.

En 1995-96, le revenu moyen des compagnies sous-contrôle étranger, groupe dominé par les majors, était 2,5 fois supérieur à celui qu'elles avaient eu en 1984-85, alors que pour les compagnies sous contrôle canadien, l'augmentation a été de l'ordre de 70% (ceci notamment du fait de l'accroissement beaucoup plus important du nombre de compagnies sous contrôle canadien) (voir le tableau E.8).

Structure du secteur sous-contrôle canadien selon la taille des compagnies

Le bassin de compagnies sous contrôle canadien aurait presque doublé de 1984-85 à 1995-96 (+81%), et ce, dans les différentes catégories de taille (selon le revenu). On peut d'abord y inclure approximativement l'ensemble des compagnies dont les revenus sont inférieurs à 1 million$.

Il s'agit d'abord des entreprises de très petites taille (revenu inférieur à 100 000$) qui représentaient environ 60% du nombre total d'entreprises en 1984-85 comme en 1995-96. Ces micro-entreprises forment un groupe volatile (entrées-sorties), globalement non-rentable et sujet à une grande variabilité des performances. Leur revenu moyen n'était pas plus élevé en 1995-96 qu'en 1984-85 (12 000$) et leur marge bénéficiaire moyenne montrait des pertes nettement plus élevées (voir le tableau E.8). Ce sont des compagnies qui produisent moins de 2 disques par année qui, si elles ne sont pas émergentes, ni éphémères (qui n'ont ni disparu rapidement, ni «gradué»), opèrent plutôt en marge de l'économie de l'industrie du disque.

Le groupe intermédiaire formé par les compagnies canadiennes dont le revenu se situe entre 100 000$ et 1 million$ (suivant la catégorisation utilisée par Statistique Canada) est certainement très hétérogène puisqu'il peut aussi bien comprendre ces micro-entreprises en marge de l'économie marchande du disque que des compagnies qui en font pleinement partie.

De 1984-85 à 1995-96, l'élargissement de ce groupe a été important, mais moindre que celui du segment, foisonnant, des micro-entreprises de base (+59% comparativement à +84%). Si leur production moyenne apparait avoir sensiblement augmenté (4,7 albums mis en marché en 1995-96 contre 3 en 1984-85), les ventes moyennes par entreprise n'ont quasiment pas progressé, même en valeur courante (252 000$ comparativement à 224 000$), leur rentabilité moyenne apparaissait toujours à la frontière de rentabilité (0,3% au lieu de -1,9%). La forte diminution du nombre moyen d'employés à plein temps pour ce groupe de compagnies suggère qu'il s'agit aujourd'hui de structures plus légères qu'à l'époque (voir le tableau E.8).

Tableau E.8. Indicateurs caractéristiques des performances selon l'origine de la propriété et la catégorie de revenu, 1984-85 et 1995-96

	1984-85	1995-96
NOMBRE DE COMPAGNIES		
- Sous-contrôle canadien	132	239
- Sous-contrôle étranger	12	15
- Revenu inférieur à 100 000$	*82 (57%)*	*151 (59%)*
- Revenu de 100 000$ à 999 000$	*41 (28%)*	*65 (26%)*
- Revenu de 1 000 000$ et plus	*21 (15%)*	*38 (15%)*
REVENU TOTAL MOYEN DES COMPAGNIES		
- Sous-contrôle canadien	458 000$	781 000$
- Sous-contrôle étranger	25 217 000$	63 420 000$
- Revenu inférieur à 100 000$	*37 800$*	*36 400$*
- Revenu de 100 000$ à 999 000$	*366 000$*	*489 000$*
- Revenu de 1 000 000$ et plus	*16 429 000$*	*28 963 000$*
VENTES MOYENNES D'ES DES COMPAGNIES		
- Sous-contrôle canadien	225 000$	508 000$
- Sous-contrôle étranger	19 458 000$	50 247 000$
- Revenu inférieur à 100 000$	*12 000$*	*11 900$*
- Revenu de 100 000$ à 999 000$	*224 000$*	*252 000$*
- Revenu 1 000 000$ et plus	*12 048 000$*	*22 553 000$*
NOMBRE MOYEN D'ES MIS EN MARCHÉ		
avec contenu canadien / artistes canadiens		
- compagnies sous-contrôle canadien	2,2	2,8
- compagnies sous-contrôle étranger	16,2	10,7
- Revenu inférieur à 100 000$	*1,7*	*1,3*
- Revenu de 100 000$ à 999 000$	*3*	*4,7*
- Revenu de 1 000 000$ et plus	*10,8*	*8,6*
autres enregistrements sonores		
- compagnies sous-contrôle canadien	4,1	5,4
- compagnies sous-contrôle étranger	163	302
- Revenu inférieur à 100 000$	*0,5*	*0,5*
- Revenu de 100 000$ à 999 000$	*3,1*	*1,9*
- Revenus de 1 000 000$ et plus	*111*	*148*
MARGE BÉNÉFICIAIRE (*)		
- Co. sous-contrôle canadien	1,7%	7,5%
- Co. sous-contrôle étranger	8,2%	16,3%
- Revenu inférieur à 100 000$	*- 0,3%*	*- 27,7%*
- Revenu de 100 000$ à 999 000$	*- 1,9%*	*0,3%*
- Revenus de 1 000 000$ et plus	*7,5%*	*15,5%*
NOMBRE MOYEN D'EMPLOYÉS PLEIN TEMPS		
- Co. sous-contrôle canadien	4,8	2,4
- Co. sous-contrôle étranger	177	147
- Revenu inférieur à 100 000$	*0,74*	*0,39*
- Revenu de 100 000$ à 999 000$	*11*	*2,2*
- Revenus de 1 000 000$ et plus	*106*	*68*

(*) (Revenu total - Dépenses totales) / Revenu total

Source: compilations EEC Canada d'après Statistique Canada

Suivant la catégorisation par taille selon les revenus adoptée par Statistique Canada, les plus grandes compagnies sont regroupées sous la catégorie des «1 million$ et plus». Statistique Canada ne fournit pas de données croisées selon la taille des compagnies et l'origine de la propriété. Toutefois, on peut dégager - indirectement - une indication valable des performances des plus grandes compagnies «sous contrôle canadien» à travers la comparaison des résultats de la catégorie des compagnies dont les revenus sont de «1 million$ et plus» avec ceux des compagnies «sous contrôle étranger» (en posant l'hypothèse - acceptable- que ce groupe est formé de compagnies qui ont un chiffre d'affaires égal ou supérieur à 1 000 000$).

En comparant les indicateurs caractéristiques de performance de 1984-85 avec ceux de 1995-96, c'est au niveau de ce groupe des plus grandes compagnies que se manifeste une amélioration tangible du développement et du renforcement du secteur sous contrôle canadien (voir les tableaux E.9 et E.10):

- le noyau des compagnies d'enregistrement sonore sous contrôle canadien dégageant des revenus d'un million de dollars et plus s'est fortement élargi au cours des années, (de 9 compagnies en 1984-85 à 23 en 1995-96);
- leur revenu total aurait plus que triplé, un accroissement relatif sensiblement supérieur à celui des firmes sous contrôle étranger;
- leur revenu total provenant des ventes de disques de 1995-96 serait le quintuple de celui de 1984-85, un accroissement relatif nettement supérieur à celui des firmes sous contrôle étranger;
- le nombre d'albums à contenu canadien qu'elles ont mis en marché était également 5 fois plus élevé en 1995-96 que 10 années plus tôt; et alors qu'en 1984-85 le nombre des disques à contenu canadien mis en marché par les compagnies sous contrôle étranger était 6 fois plus élevé que celui des plus grandes compagnies sous contrôle canadien, ces dernières avaient contribué à égalité avec les firmes sous contrôle étranger pour ces mises en marché «canadiennes» en 1995-96;

- le noyau des plus grandes compagnies sous contrôle canadien apparait aussi afficher en 1995-96 un niveau de rentabilité nettement supérieur en 1995-96 qu'en 1984-85 (de l'ordre de 10,4% au lieu de 2,5%)[23];

- le personnel à plein temps employé par ces compagnies aurait presque quadruplé durant la décennie examinée.

Tableau E.9: Performances caractéristiques des compagnies sous contrôle étranger et des compagnies avec un revenu d'1 million$ et plus sous contrôle canadien, 1984-85 et 1995-96

	Compagnies sous contrôle étranger		Compagnies sous contrôle canadien (revenus 1 million$ et plus)[24]	
	1984-85	1995-96	1984-85	1995-96
Revenu total (millions$)	303	951	42	149
Ventes de disques (millions$)	234	754	20	103
Nbre de disques à contenu can. mis en marché	194	161	32	166
Autres mises en marché	1956	4530	375	1094
Emploi total personnel plein temps	2124	2205	102	379
Nbre de compagnies	12	15	9	23
Revenu moyen /Cie (millions$)	25	63	5	7
Ventes moyennes de disques /Cie (millions$)	20	50	2	5
Nbre moyen de disques à contenu can. mis en marché/Cie	16	11	4	7
Revenu moyen pour les ventes d'albums d'artistes canadiens (000$)	-	445	-	239
Nbre moyen autres disques mis en marché /Cie	163	302	42	48
Marge bénéficiaire (%)	8.2%	16.3%	2.5%	10.4%
Personnel plein temps /Cie	177	147	11	16

Source: compilations EEC Canada d'après Statistique Canada

23 L'analyse temporelle confirme que ces résultats s'inscrivent conformément à une tendance au redressement et à l'amélioration de la rentabilité des plus grandes entreprises sous contrôle canadien.

24 Les indicateurs ont été estimées suivant une méthode indirecte en comparant les données d'ensemble pour les compagnies de 1 million$ et plus (revenu total) avec celle des compagnies sous contrôle étranger; les résultats doivent être considérés comme des estimations indicatives.

Tableau E.10: Comparaison des résultats de 1995-96 / 1984-85 des compagnies sous contrôle étranger et des compagnies à revenus d'1 million$ et plus sous contrôle canadien

	Compagnies sous contrôle étranger		Compagnies sous contrôle canadien (revenu 1million$ et plus)[25]	
	Variation des résultats en %	[Résultat 1995-96] : [Résultat 1984-85] *(multiplicateur)*	Variation des résultats en %	[Résultat 1995-96] : [Résultat 1984-85] *(multiplicateur)*
Revenu total	214%	3.1	252%	3.5
Revenu ventes de disques	223%	3.2	430%	5.3
Nbre disques à contenu can. mis en marché	-17.4%	0.8	413%	5.1
Autres mises en marché	132%	2.3	192%	2.9
Emploi total personnel plein temps	4%	1.0	272%	3.7
Nbre de compagnies	25%	1.3	156%	2.6
Revenu moyen	152%	2.5	38%	1.4
Revenu moyen des ventes de disques	158%	2.6	107%	2.1
Nbre moyen disques à cont.can mis en marché	-34%	0.7	101%	2.0
Nbre moyen autres mises en marche	85%	1.9	14%	1.1
Marge bénéficiaire	99%	2.0	315%	4.2
Emploi moyen plein temps	-17%	0.8	45%	1.5

Source: compilations EEC Canada d'après Statistique Canada

Les résultats «positifs» au plan de la croissance et de l'amélioration des performances du segment des plus grandes compagnies sous contrôle canadien qui ont été identifiés ci-dessus ne doivent cependant pas faire perdre de vue que les compagnies sous contrôle étranger dominent toujours très largement l'industrie canadienne du disque.

À cet effet, le tableau E.11 offre une comparaison directe entre les compagnies «sous contrôle étranger» et celles «sous contrôle canadien» avec des revenus de plus de 1 million$ pour chacune des deux années de référence considérées.

---

25 Les indicateurs ont été estimées suivant une méthode indirecte en comparant les données d'ensemble pour les compagnies de 1 million$ et plus (revenu total) avec celle des compagnies sous contrôle étranger; les résultats doivent être considérés comme des estimations indicatives.

Tableau E.11: «Poids relatif» et mise en proportion des performances des plus grandes compagnies sous contrôle canadien par rapport à la taille et aux performances du groupe des compagnies sous-contrôle étranger, 1984-85 et 1995-96

	Taille et performances des plus grandes compagnies sous contrôle canadien comparées rapport à celles sous-contrôle étranger *(en %)*		Taille et performances les compagnies sous contrôle étranger comparées à celles des plus grandes compagnies sous-contrôle canadien *(multiplicateur)*	
	1984-85	1995-96	1984-85	1995-96
Revenu total	14.0%	15.7%	7.1	6.4
Revenu des ventes de disques	8.4%	13.7%	12.0	7.3
Nbre de disques mis en marché /Contenu canadien	16.7%	103.6%	6.0	1.0
Autres disques mis en marché	19.2%	24.2%	5.2	4.1
Emploi total plein temps	4.8%	17.2%	20.8	5.8
Nbre de compagnies	75.0%	153.3%	1.3	0.7
Revenu total /Cie	18.7%	10.2%	5.4	9.8
Revenu ventes de disques /Cie	11.1%	8.9%	9.0	11.2
Nbre disques contenu can mis en marché /Cie	22.2%	67.6%	4.5	1.5
Autres mises en marché/Cie	25.6%	15.8%	3.9	6.3
Marge bénéficiaire	30.5%	63.8%	3.3	1.6
Emploi moyen plein tps /Cie	6.4%	11.2%	15.6	8.9

Source: compilations EEC Canada d'après Statistique Canada

Le tableau E.11 reflète également l'amélioration du positionnement des plus grandes compagnies sous-contrôle canadien par rapport au secteur sous contrôle étranger, mais il rappelle également qu'elles restent de taille très modeste comparativement à celle des majors.

Par ailleurs, au niveau de l'ensemble du secteur indépendant, la moindre amélioration des performances des plus petites compagnies sous contrôle canadien (soit les micro-entreprises avec des revenus inférieurs à 100 000$ et le groupe intermédiaire avec des revenus de 100 000$ à 1 million$) a contribué à limiter les gains de part de marché (par rapport au secteur sous contrôle étranger) que l'amélioration des performances des plus grandes compagnies sous-contrôle canadien tendait à favoriser.

Suivant les données du tableau E.10, on peut en l'occurrence observer que les ventes de disques estimées de ces plus grandes compagnies ne représentaient, en 1984-85, que 7,7% du total combiné des ventes de disques des compagnies sous contrôle étranger avec leurs propres ventes. En 1995-96, elles en représentaient 12% (+4.3 points de %). Pourtant, comme l'indique le tableau E.7, la part de marché du secteur sous contrôle canadien, dans son ensemble, n'aurait été, en 1995-96, que de 1.3 point de pourcentage supérieure à son niveau de 1984-85 (13,9% / 12,6%).

Cela étant, il faut toutefois garder en perspective que l'élargissement du noyau des compagnies sous contrôle canadien qui ont des revenus de plus de 1 million$ suggère, au moins en partie, que les compagnies de moindre taille plus performantes ont pu se développer et «graduer» à la strate supérieure de la pyramide que forme la population des compagnies du secteur indépendant selon leur taille (une pyramide qui serait inversée sur base des ventes).

Rentabilité et risque

L'observation d'une tendance de rentabilité croissante est un indice «positif» de l'amélioration de la situation et des conditions de développement et de consolidation des compagnies. Cependant, que cette tendance soit faible, modérée ou forte, leurs conditions de viabilité et de renforcement dépendent aussi étroitement de la variabilité de la rentabilité qui expriment le degré de risque. La prévalence du risque attaché à la production et la mise en marché d'enregistrements sonores (*«l'incertitude des revenus pour chaque enregistrement sonore»*, tel que noté dans un document technique de Patrimoine canadien en 1985) est un des facteurs justificatifs de l'intervention publique.

À cet égard, les constats positifs relatifs à l'amélioration de la rentabilité d'ensemble des plus grandes compagnies sous contrôle canadien méritent d'être tempérés au regard de l'évolution des indicateurs de risque. Par ailleurs, les plus petites compagnies constituent toujours un univers à fort risque. Globalement, le secteur indépendant s'est certes développé, sous maints aspects ses performances se sont améliorées, mais son renforcement reste fragile et sa consolidation nécessaire.

Le tableau E.12 propose, pour différentes catégories de compagnies, des indicateurs de rentabilité et de risque[26] qui ont été estimés pour deux périodes: la première correspond approximativement aux années 80 (1982-83 à 1988-89) et la seconde couvre la fin des années 80 et les 6 premières années de la décennie 90 (1987-88 à 1995-96)[27].

Tableau E.12: Rentabilité et risque selon la taille et l'origine de la propriété des compagnies, périodes 1982-83 à 1988-89 et 1987-88 à 1995-96

CATÉGORIES DE COMPAGNIES	TAUX ANNUEL MOYEN DE RENTABILITÉ		DEGRÉ DE RISQUE	
	1982-83 à 1988-89[28]	1987-88 à 1995-96	1982-83 à 1988-89	1987-88 à 1995-96
TAILLE selon le chiffre d'affaires				
Moins de 100 000$	- 7.1%	- 12.1%	9.4	16.4
De 100 000$ à 999 999$	- 1.4%	1.8%	3.1	4.3
1 million $ et plus	9.6%	15.0%	2.9	1.1
CONTROLE				
Canadien	1.2%	4.0%	3.5	3.7
Etranger	11.1%	16.8%	3.2	1.0
1 million $ et plus sous-contrôle canadien[29]	0.8%	5.1%	2.0	3.8
ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE	9.1%	14.5%	2.8	1.2

Source: Compilations EEC Canada d'après Statistique Canada

26 Le risque a été évalué par l'écart-type du taux de rentabilité annuel sur chacune des 2 pénodes considérées.

27 Le chevauchement des périodes (1987-88 et 1988-89) est justifié par des exigences techniques de calcul (nombre minimal de point de données requis); ce chevauchement ne compromet pas la valeur indicative des résultats et la pertinence de l'analyse.

28 Les indicateurs pour la période 1982-83/1988-89 sont calculés sur la base de 7 points de données annuelles correspondant aux 7 années couvertes; les indicateurs pour la période 1987-88/1995-96 sont également calculés sur la base de 7 points de données annuelles, les données pour 1989-90 et 1994-95 n'étant pas disponibles.

29 Estimation indirecte par différence entre les résultats de la catégorie «1 million$ et plus» et ceux de la catégorie «sous contrôle étranger».

Comme l'indique le tableau E.12, les compagnies «sous contrôle étranger» et celles de la catégorie «1 million$ et plus» (les résultats des 2 catégories étant fortement corrélés compte-tenu du poids des majors) apparaissent avoir consolidé leur rentabilité tout en opérant avec un degré de risque sensiblement moindre d'une période à l'autre.

Les plus grandes compagnies «sous contrôle canadien» ont également connu une nette amélioration de leur rentabilité, mais elles ont par contre éprouvé une augmentation sensible du degré de risque.

Du fait des résultats de ce groupe, les compagnies «sous contrôle canadien» ont connu une augmentation d'ensemble significative de leur rentabilité (+3%) qui s'est accompagnée légère augmentation du risque.

Le groupe de taille intermédiaire (compagnies dont les revenus se situent entre «100 000$ et 1 million$») a connu le même genre de changements dans sa situation de rentabilité et de risque.

Le segment de base regroupant les micro-entreprises dont le revenu est inférieur à 100 000$ se singularise en affichant à la fois une détérioration importante de sa rentabilité (en fait un accroissement marqué de sa situation déficitaire) et une forte augmentation du degré de risque.

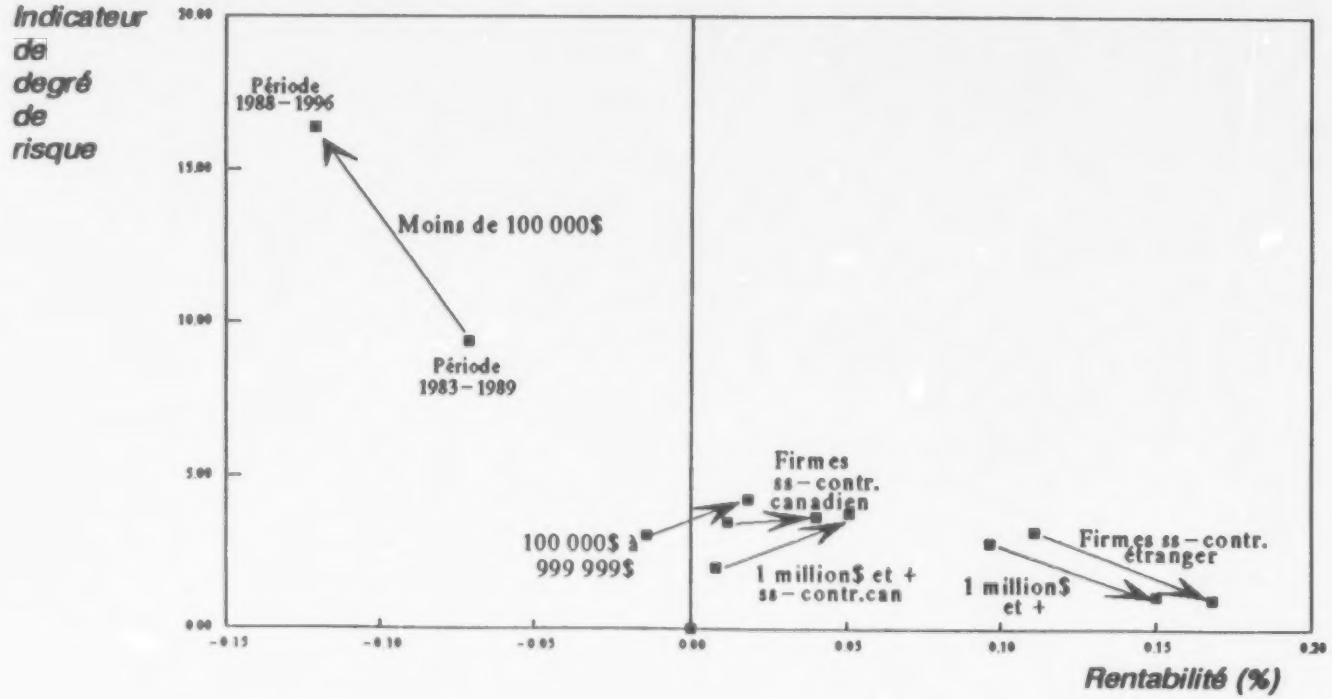
Dérivé du tableau E.12, le tableau E.13 présente ces résultats de manière synthétique et en classant les groupes selon les niveaux de performance et le Graphique E.a en fournit une illustration graphique.

Complémentairement, les graphiques E.b., E.c et E.d proposent différentes illustrations permettant de comparer la taille relative des segments sous-contrôle canadien et sous-contrôle étranger ainsi que celle des albums à contenu canadien dans les mises en marché et les ventes totales.

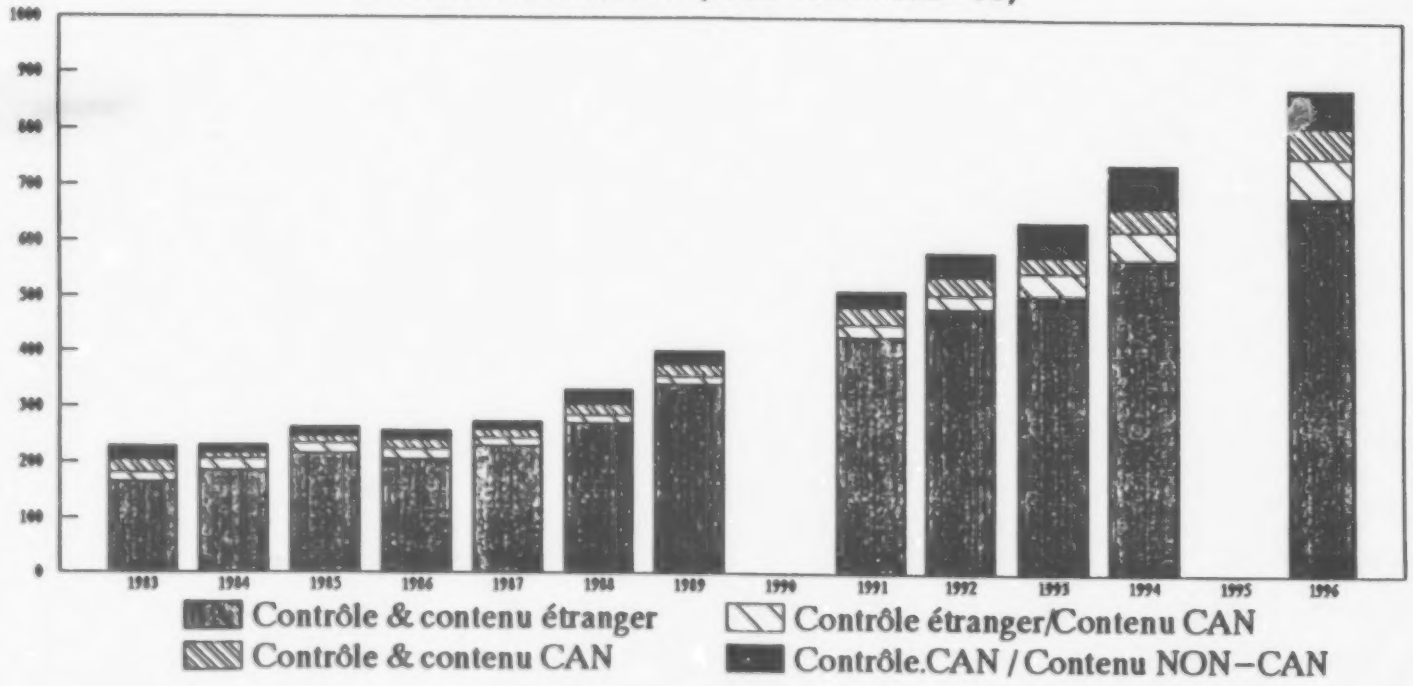
Tableau E.13: Classement des groupes de compagnies selon le niveau et l'évolution de la rentabilité et du degré de risque, 1982-83 à 1988-89 et 1987-88 à 1995-96

Catégories de compagnies	Situation 1983-89	Situation 1988-96	Changements
Cies. sous contrôle étranger	Rentabilité moyenne (11%) Risque modéré (3)	Forte rentabilité (17%) Très faible risque (1)	Forte augm.rentabilité (+6) Réduct. sensible du risque (-2)
Segment des «grandes entreprises» selon la taille: Cies 1 million$ et plus	Rentabilité moyenne (10%) Risque modéré (3)	Forte rentabilité (15%) Très faible risque (1)	Forte augm.rentabilité (+5) Réduct. sensible du risque (-2)
Cies 1 million$ et plus sous contrôle canadien	Frontière rentabilité (1%) Faible risque (2)	Faible rentabilité (5%) Risque élevé (4)	Forte augm.rentabilité (+4) Augm. sensible du risque (+2)
Cies sous contrôle canadien	Frontière rentabilité (1%) Risque élevé (4)	Faible rentabilité (4%) Risque élevé (4)	Augm. significative rentabilité (+3) Degré de risque stable (très légère augm)
Segment «intermédiaire» selon la taille: Cies de 100 000$ à 1 million$	Frontière rentabilité (-1%) Risque modéré (3)	Frontière rentabilité (2%) Risque élevé (4)	Augm. significative rentabilité (+3) Légère augm. du risque (+1)
Segment des «micro-entreprises de base» selon la taille: Cies de moins de 100 000$	Faiblement déficitaire (-7%) Risque très élevé (9)	Déficitaire (-12%) Risque très élevé (16)	Fort accroiss.pertes (-5) Très forte augm. du risque (+7)

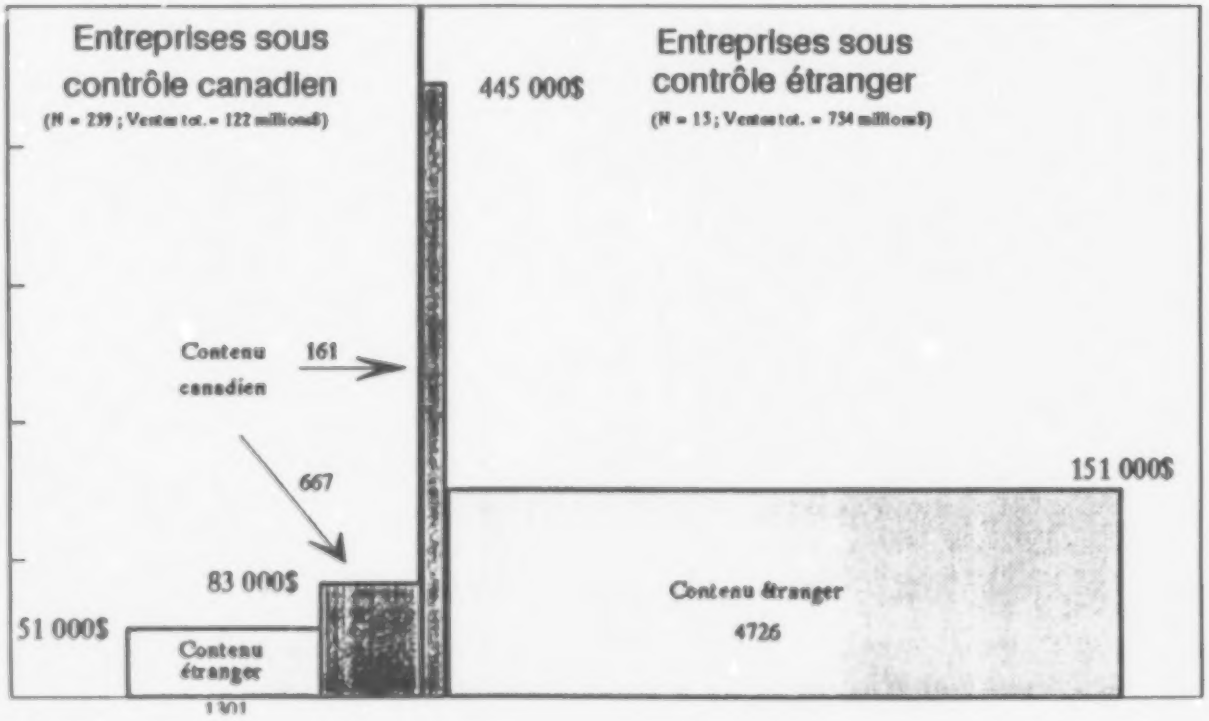
Graphique E.a.: **Évolution de la rentabilité et du degré de risque par catégories d'entreprises selon la taille et l'origine du contrôle**
Période 1982–83 à 1988–89 / période 1987–88 à 1995–96



Graphique E.b.: **Industrie canadienne de l'enregistrement sonore**
Évolution des ventes (millions $) selon l'origine du contrôle des entreprises et du contenu des albums (1982–83 à 1995–96)

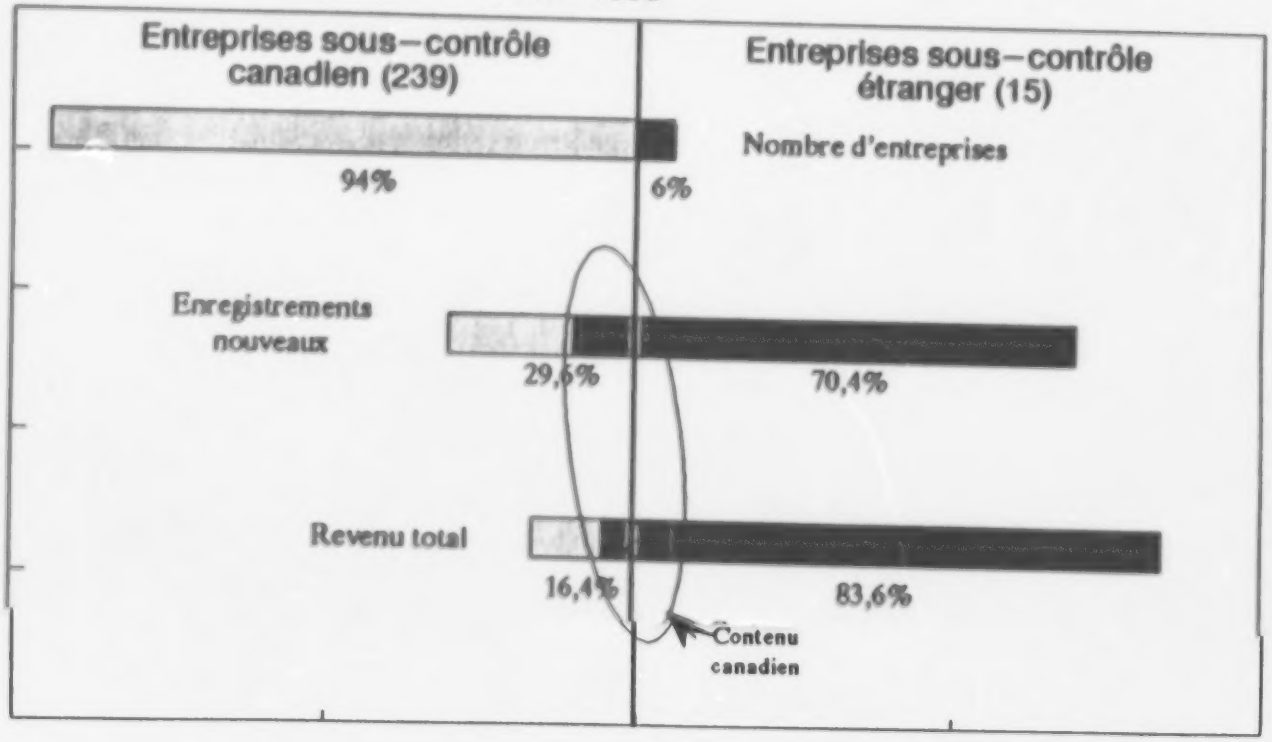


Graphique E.c.: **Ventes moyennes par nouvel album et nombre de nouveaux albums selon l'origine du contrôle (1995–96)**



*La largeur de chaque bloc/rectangle indique le nombre de nouveaux albums mis–en–marché;
La hauteur de chaque bloc indique le niveau des ventes moyennes par album;
La surface/taille de chaque bloc reflète le montant des ventes totales pour les catégories d'entreprises–albums concernés;
La surface formée par l'ensemble des blocs reflète la taille du marché canadien.

Graphique E.d.: **Industrie canadienne de l'enregistrement sonore**
Répartition du nombre d'entreprises, du nombre de nouveaux albums mis-en-marché et des revenus totaux des compagnies selon l'origine du contrôle
1995-1996



E.1.3. Étude détaillée du risque dans l'industrie de l'enregistrement sonore

Ces constats généraux relativement à la rentabilité et au risque dans le secteur de l'enregistrement sonore ont incité le ministère à élargir le cadre d'investigation de cette analyse. Pour mieux cerner la question du risque dans l'industrie de l'enregistrement sonore, une enquête a été conduite auprès d'une trentaine des entreprises du secteur[30]. Cette enquête portait sur le type de compagnie, la nature de ses activités, ses résultats financiers sur la plus longue période possible - allant jusqu'aux dix dernières années (états de résultats et bilans sommaires), la caractérisation des catalogues, son personnel, son recours à la sous-traitance, ses besoins de financement perçus par les entreprises, ses efforts de consolidation du capital humain et plus généralement ses stratégies de développement.

Cette manière de procéder permet:

- d'utiliser une même cohorte d'entreprises à travers les années, tentant par là de capter l'évolution de la situation financière du noyau d'entreprises «durables» en éliminant l'effet des entrées et des sorties d'entreprises du marché;

- de regrouper ce noyau d'entreprises selon des critères simples (par exemple de taille[31] et de risque) permettant de déceler les éventuelles régularités dans les profils financiers du secteur à l'étude et d'isoler les facteurs de risque.

Quelles sont les idées a priori sur le risque ?

Les participants de l'industrie de l'enregistrement sonore (dont les créateurs, les entrepreneurs du milieu, les gestionnaires d'entreprises, les associations et les fonctionnaires «sectoriels») formulent souvent les idées suivantes sur le risque dans le domaine du disque:

- le rendement des entreprises canadiennes dans ce secteur d'activité est faible **parce que le risque est élevé;**

---

[30] Le questionnaire a été expédié en vagues successives à soixante entreprises canadiennes du secteur. Les questionnaires complétés de 34 d'entre elles constituent la base de données sur laquelle se fonde cette analyse

[31] Le critère de taille a été établi à partir des niveaux de production physique des entreprises du secteur, en l'occurrence du nombre de nouveaux enregistrements lancés par année.

- les sources de financement sont rares pour les entreprises de ce secteur **parce que le risque y est élevé**;

- l'aide publique à destination des entreprises du secteur de l'enregistrement sonore doit être maintenue, voire accrue, **entre autres**, parce que le risque y est élevé;

- pour accroître leur rendement, les entreprises canadiennes du secteur **doivent prendre *davantage de risques***, ce qui diminue leur rentabilité, les rend encore plus précaires et en éloignent les financiers - et donc augmente l'urgence du maintien et de l'augmentation de l'aide publique.

Il leur arrive quelquefois de raffiner ces idées de la manière suivante:

- **il existerait des catégories d'entreprises d'enregistrement sonore distinctes quant au risque**; cette distinction se manifesterait par une échelle de risque à plusieurs échelons;

- **chacune de ces catégories se caractériserait de manière relativement simple par des facteurs tels**

  - *la spécialisation* (le genre musical par exemple, la langue);

  - *la taille* (exprimée par le chiffre d'affaires ou la valeur nette),

  - *la diversification* (par exemple une présence dans d'autres activités périphériques à la vente de disque i.e. les revenus de spectacles, les activités de location de studio, etc.) ou

  - *l'intégration* (par exemple l'internalisation de certaines fonctions);

- **il serait possible de pondérer l'importance relative de ces différents facteurs explicatifs du risque** les uns par rapport aux autres et, partant, d'en tenir compte **pour neutraliser les écarts de risque entre entreprises.**

Discussion générale de la relation rendement-risque

La notion de risque est multiforme. Il convient de ne pas se laisser piéger par son apparente simplicité. En économie, les liens entre le risque et le rendement ont été l'objet de nombreuses recherches. Essentiellement, le «risque» est souvent évoqué pour *expliquer les différences entre les taux de rendement* que l'on observe dans diverses activités économiques.

A cet égard, il convient de clarifier la nature du lien entre risque et rendement. Il ne s'agit pas tant d'un lien de causalité que d'un facteur qui *permet de justifier* la subsistance d'écarts entre les taux de rendement dans différents secteurs.

Ainsi, ce n'est pas **parce qu'**une activité est plus risquée qu'elle connaîtra **forcément** un rendement élevé. Au contraire, parce qu'une activité est plus risquée elle aura **en général** un rendement *inférieur à la moyenne*. Toutefois, **lorsque** cette activité risquée se révélera rentable, son rendement sera *supérieur à la moyenne*.

En fait, la *plupart* des activités à risque moins élevé auront un rendement supérieur à celles à risque plus élevé, cependant *celles qui se révéleront rentables* dans le «champ à risque élevé» seront nettement plus rentables que celles du «champ à risque peu élevé».

Il convient de comprendre que ce qui précède découle directement de la définition **du risque**. En effet, si le risque inhérent à une activité s'entend comme justement l'incertitude quant à son rendement futur, c'est donc dire que plus le risque est élevé plus son rendement futur peut se fixer à l'intérieur d'un relativement grand intervalle de variabilité.

Une autre confusion fréquemment entretenue dans le débat sur la question du risque inhérent consiste à dire que «la rentabilité d'une activité est plus faible **parce que** le risque auquel elle a à faire face est plus fort que pour d'autres» et qu'inversement «la rentabilité d'une activité est plus forte **parce que** le risque auquel elle a à faire face est plus faible que pour d'autres». Les participants de l'industrie de l'enregistrement sonore font souvent cette confusion.

En réalité, la rentabilité d'une activité résulte d'un grand nombre de facteurs dont, mais pas nécessairement au premier chef, le «risque inhérent à cette activité». En fait, les personnes engagées dans une activité adoptent des comportements pour mitiger les risques propres à leur environnement. Il se trouve que, à l'intérieur d'un même champ d'action, certains réussissent à «neutraliser» le risque et à «mieux y faire face» que

d'autres. Dans un tel cas, il est évident que leur rentabilité aura été influencée par le risque «ambiant» qui aurait agit comme un «aiguillon» pour les inciter à améliorer leur sort.

Vu d'une autre manière, pour bien comprendre la problématique du risque-rendement, il est possible de la ramener à deux types de situations: celles à risque élevé, celles à risque faible (Tableau E.13.a). Ainsi, toutes choses étant égales par ailleurs, si l'environnement dans lequel l'activité se déroule est particulièrement turbulent, instable et imprévisible, on peut s'attendre à ce que:

- la probabilité d'obtention d'un bon résultat soit faible, c'est-à-dire que la proportion de projets mal ou non-réussis dans cet univers de risque soit relativement forte;
- mais que ceux, relativement peu nombreux, qui connaîtront le succès dans un tel contexte, auront un rendement élevé qui rémunérera leur volonté de prendre de tels risques et leur capacité à y faire face avec succès.

Par opposition, les activités qui se déroulent dans un environnement plus stable, plus connu et plus prévisible (moins risqué)

- réussiront dans une plus grande proportion, c'est-à-dire connaîtront dès le départ une plus forte probabilité de rendement positif,
- mais étant donné qu'elles ne rencontreront pas d'obstacles particuliers, elles auront probablement un rendement faible.

Tableau E.13.a: Typologie sommaire des situations risque-rendement

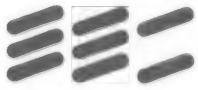
ENVIRONNEMENT DANS LEQUEL LE PROJET SE DÉROULE	PROJETS À RENDEMENT NÉGATIF		PROJETS À RENDEMENT POSITIF	
	PROPORTION DE PROJETS	DONT LE NIVEAU MOYEN DE RENDEMENT EST	PROPORTION DE PROJETS	DONT LE NIVEAU MOYEN DE RENDEMENT EST
RISQUE ÉLEVÉ	FORTE DENSITÉ	TRES NÉGATIF	FAIBLE DENSITÉ	TRÈS POSITIF
RISQUE FAIBLE	FAIBLE DENSITÉ	FAIBLEMENT NÉGATIF	FORTE DENSITÉ	FAIBLEMENT POSITIF

Ainsi, il convient de ne pas confondre les deux phénomènes qui sont implicitement contenus dans l'analyse traditionnelle du risque:

- la probabilité de se trouver en situation de rentabilité positive ou négative et
- le niveau particulier auquel cette rentabilité est susceptible de se situer. Ce niveau serait caractérisé par la rentabilité moyenne anticipée et les écarts à cette moyenne.

Au début du jeu, on peut s'attendre à ce que, en situation de risque élevé, la probabilité de rendement soit faible, mais qu'en cas de succès, la rentabilité soit plus forte (risque élevé donnerait un rendement élevé); alors qu'en situation de risque faible, la probabilité de rendement soit forte, mais qu'en cas de succès, la rentabilité soit plutôt modeste (risque faible donnerait un rendement faible).

La tentation est forte dans l'industrie d'étudier la question du risque par le strict biais des taux de rentabilité absolus et de conclure que si ceux-ci sont plus élevés dans tel contexte que dans tel autre (par exemple grande firme versus petite, spécialisée versus diversifiée, indépendante versus intégrée) c'est que le risque y est moindre et, donc que l'aide publique doit moins y être orientée. Malheureusement, il n'est pas possible de déterminer, au simple examen du taux de rentabilité, le niveau de risque inhérent à l'activité d'une entreprise.



Le critère de mesure du risque

Le choix méthodologique qui a été fait dans le cadre de ce mandat évite cet écueil et ne confond pas à priori *risque* et *rendement*. Il est, à cet égard, plus rigoureux.

Les entreprises sont en fait toutes placées dans une situation d'incertitude face à leur avenir. Le risque particulier auquel elles ont à faire face s'apprécie par les différentes probabilités qui sont rattachées aux divers résultats anticipés qu'elles pourraient obtenir. C'est en fait cette distribution de probabilité qui cerne le risque inhérent à l'activité d'enregistrement sonore. Un exemple peut permettre de clarifier ce qui précède.

Risque et rendement: Exemple comparatif de «la loterie» et du «dépôt à terme»

Supposons une situation où des détenteurs de capital peuvent investir dans deux «activités»:

- la première serait risquée (au sens où le résultat de l'investissement serait incertain), par exemple «une loterie»;
- la seconde ne serait pas risquée (au sens où le résultat de l'investissement serait connu d'avance avec certitude), par exemple «un dépôt à terme» dans une institution financière «solide».

Les caractéristiques principales de chacune de ces activités sont décrites ci-dessous.

La loterie:

- le billet participant serait vendu à 1 000$ et, une fois acheté, ne serait plus remboursable;
- le gros lot serait d'un million de dollars;
- le tirage se ferait dans un an;
- il y a au moins 2000 participants intéressés à un tel tirage.

Le dépôt à terme:

- le taux de rendement sur un dépôt à terme d'un an est de 8%;
- le montant minimum requis pour un dépôt à terme d'un an est de 1 000$; tout investissement supplémentaire doit se faire par multiple de 1 000$;
- il est possible de retirer son dépôt à terme en tout temps sans pénalité mais sans rendement;
- l'institution financière qui offre le dépôt à terme n'est pas susceptible de faire faillite et rencontrera avec certitude ses obligations dans l'horizon d'un an;
- il y a au moins 10 000 personnes intéressées par ce type d'investissement.

Le Tableau E 13.b qui suit présente les résultats en terme de rendement et de probabilité simple d'échec ou de réussite.

Exemple comparatif de «la loterie» et du «dépôt à terme» (suite)

Tableau E.13.b: Rendement et risque d'échec des deux activités

	Loterie	Dépôt à terme
Nombre de participants	2 000	10 000
Taux de rendement maximal	1 000%	8%
Taux de rendement minimal	- 100%	8%
Nombre de gagnants	1	10 000
Risque d'échec	99,95%	0%
Taux de rendement du gagnant	1 000%	8%
Perte maximale	1 000$	0$
Gain maximal	1 000 000$	80$

Ainsi *pour la majorité des investisseurs dans l'activité à risque* (1 999 personnes), le rendement obtenu (- 1 000%) *est inférieur* à celui (8%) de la majorité des investisseurs dans l'activité sans risque (10 000 personnes). Pour ces perdants, on ne peut pas dire que «risque élevé» est synonyme de «rendement élevé». Au contraire, le fait de prendre un risque élevé se traduit, généralement, par un rendement faible (ici négatif), et en tous cas **moins élevé** que celui obtenu par le biais d'une **activité à risque faible**.

Cependant, **pour les gagnants**, la situation est radicalement différente. En effet, le **gagnant** de l'activité à risque connaît un taux de rendement (1 000%) nettement **supérieur** à celui (8%) des gagnants de l'activité sans risque.

Le risque et incertitude

L'indicateur de risque utilisé dans le cadre de ce mandat a été **la stabilité inter-temporelle relative du taux de rentabilité estimé par le rapport des résultats nets (bénéfices ou pertes) au chiffre d'affaires de l'entreprise d'enregistrement sonore**. L'idée sous-jacente à ce choix consiste à dire qu'une entreprise qui est en mesure d'avoir une relative bonne estimation de sa performance future se trouve dans une situation de moindre risque que celle dont l'avenir est plus incertain.

Formulée d'une autre manière, cet indicateur reflète le fait que **plus la performance future d'une entreprise d'enregistrement sonore résulte**

- **de phénomènes externes à l'entreprise qui échappent à son contrôle et**
- **que ces phénomènes sont eux-mêmes erratiques ou volatiles et, partant, sont peu prévisibles**

...plus cette entreprise est en situation de risque élevé.

Une des conséquences importantes de ce choix d'indicateur du risque consiste à ne pas considérer comme «risquée» des segments du marché où les entreprises sont systématiquement déficitaires ou encore systématiquement rentables. Si une entreprise d'enregistrement sonore est capable ex-ante de savoir que sa rentabilité future sera **régulièrement négative**, quelques soient les facteurs qui en sont la cause, elle **ne se trouve pas alors en situation de risque**, même si sa survie est menacée.

La définition du risque basée sur la *prévisibilité de la rentabilité* a le mérite d'être **neutre** au regard du champ de spécialisation, de la diversification et de la taille des entreprises, qui sont les principaux critères de discrimination considérés en général comme pertinents en matière d'analyse du risque.

En toute circonstance, le risque découle de **l'incertitude** face à l'avenir. En effet, le risque est absent d'un contexte où l'incertitude n'existe pas et où la prévisibilité est parfaite. Par contre, s'il faut prendre une décision aujourd'hui et qu'on n'est en mesure d'en connaître, ni les conséquences futures exactes, ni le moment où elles surviendront, alors un certain risque existe.

Dans ce cadre définitionnel, la plupart des décisions d'entreprise se prennent en situation de risque, puisqu'elles ne porteront leur fruit éventuel que dans un avenir plus ou moins proche. Les opérations des entreprises d'enregistrement sonores sont en fait toutes placées dans une situation d'incertitude face à leur avenir. Le risque particulier auquel elles ont à faire face s'apprécie par les différentes probabilités qui sont rattachées aux divers résultats anticipés qu'elles pourraient obtenir.

Les méthodes de calculs et de classement

L'analyse de la base de données a, d'abord, été conduite par cohorte d'entreprises - c'est-à-dire par groupe d'entreprise de même «âge». Pour les fins de cette analyse, il existe trois catégories d'entreprises:

1° la première est constituée de celles qui existent depuis au moins dix ans (14 cas);

2° la deuxième est constituée de celles qui ont plus de quatre ans mais moins de dix ans (14 cas);

3° la troisième est constituée de celles qui ont au moins deux ans et au plus quatre ans (6 cas).

Chaque intervalle d'âge a été divisé en deux périodes pour pouvoir comparer les différents indicateurs correspondants à chaque cohorte[32].

Les taux de variation annuels du ratio (résultat / vente) ont été calculés pour chaque entreprise pour chacune des années disponibles. Ces taux ont ensuite été classés par niveau décroissant, du plus positif au plus négatif, sans égard à la cohorte et à l'année[33]. Cette échelle a ensuite permis de classer les taux de variation du ratio (résultat / vente) en deux catégories de risque:

- celle **à risque élevé** comprenant les ratios du premier quintile contenant les taux de variations positifs les plus élevés ainsi que ceux du dernier quintile se rapportant aux taux les plus négatifs;

- celle **à faible risque** comprenant les ratios des trois autres quintiles regroupant les taux de variation de grandeurs intermédiaires.

---

[32] Ainsi, lorsque les données étaient disponibles pour dix ans, les taux de variation du ratio (résultats / ventes) étaient calculés pour les premières cinq années, puis pour les secondes cinq années de manière à pouvoir comparer les résultats des deux moitiés de la décennie. Lorsque les données étaient disponibles pour six ans, les taux de variation du ratio (résultats / ventes) étaient calculés pour les trois premières années, puis pour les trois années suivantes. Lorsque les données étaient disponibles pour quatre ans, les taux de variation du ratio (résultats / ventes) étaient calculés pour les deux premières années, puis pour les deux années suivantes.

[33] Ainsi, pour une entreprise ayant fourni des données sur dix ans il était possible de dégager 9 taux de variation sur la période, alors que pour une entreprise ayant fourni des données sur quatre ans il n'était possible d'en calculer que 3. L'échelle des taux de variation a été construite à partir du nombre total de taux de variation calculés - s'il n'y avait eu que ces deux entreprises, l'échelle aurait été construite à partir d'un total de 12 ratios (9+3). Dans la base de données, plus de deux cents ratios ont servi à construire l'échelle.

Formulé d'une autre manière, la catégorie à risque élevé comprend les entreprises d'enregistrement sonore qui ont vécu la plus grande variabilité de rentabilité au fil des ans, c'est-à-dire celles qui ont connu une moins grande régularité de résultats et, partant, qui ont assumé le plus grand risque, même si ce risque a joué en leur faveur ou en leur défaveur. Alors que la catégorie de moindre risque comprend les entreprises qui ont vécu dans un contexte de plus grande régularité en matière de rentabilité au fil des années, que cette stabilité ait été régulièrement positive ou négative.

Tableau E.13.c: Correspondance entre variabilité du ratio de performance et niveau de risque

Niveau de variabilité inter-temporelle du ratio résultats/ventes	Niveau de risque correspondant	Risque se révélant quant aux résultats	Proportion du nombre de ratios compris par catégorie
Très positif: niveau 1	élevé	très positif	20%
Positif-moyen: niveau 2	faible	positif à neutre	20%
Positif: niveau 3	faible	neutre	20%
Négatif-moyen: niveau 4	faible	neutre à négatif	20%
Très négatif: niveau 5	élevé	très négatif	20%

Ainsi, chacune des entreprises de la base données, et ceci pour chacune des années à l'étude sauf pour sa première année «d'existence», a pu être classée soit comme étant «à risque élevé» soit comme étant «à faible risque».

Par la suite, divers indicateurs ont été calculés pour pouvoir vérifier s'ils se révélaient différents selon les niveaux de risque.

1° certains se rapportent **à la taille** de l'entreprise selon qu'on la mesure par le biais:

- du chiffre d'affaires,
- des ventes d'enregistrement sonore,
- de sa valeur nette ou
- de son endettement à long terme.

2° d'autres ont trait **à la structure du bilan**:

- la dette à court terme devrait en principe financer les actifs à court terme, c'est-à-dire les comptes à recevoir et les inventaires de produits finis;
  - recette totale/dette à court terme;
  - passif court terme/actif court terme;
- la dette à long terme devrait en principe financer les actifs à long terme et le fonds de roulement permanent qui permettent à l'entreprise de fonctionner et de croître dans un climat sain;
  - passif à long terme/actif à long terme;
  - dette à long terme/passif total;
  - dette à long terme/équité;
- l'équité de l'entreprise doit être suffisante pour faciliter à l'entreprise la mobilisation de financement par le biais de la dette (c'est-à-dire de sources externes à l'entreprise) et lui permettre de résister aux aléas de sa conjoncture (c'est-à-dire de tenir le coup durant les périodes de pertes);
  - dette à long terme/profits;
  - équité/actif total;
  - profit/équité;

3° d'autres enfin reflètent **les choix de gestion et le mode de fonctionnement** des entreprises d'enregistrement sonore, comme par exemple:

- la taille du catalogue actif;
- le nombre de nouveaux enregistrements effectués par année;
- la proportion de revenus autres que la vente d'albums;
- le mix et la taille des effectifs permanents dédiés à des tâches spécifiques;
- la structure des coûts de fonctionnement.

L'ensemble de ces indicateurs sont présentés dans les tableaux qui suivent (tableaux E13.d à E13.i).

Tableau E.13.d: Résultats de l'enquête sur le risque: 1 ère cohorte (1 ère partie)

Première cohorte (+ de 10 ans)	Risque élevé	Risque faible	Risque élevé	Risque faible
	Première moitié de la période		*Deuxième moitié de la période*	
Nombre d'entreprises	8	6	10	4
Revenus annuels moyens par entreprise ($ 000)	$ 843	$ 524	$ 2 977	$ 1 972
Ventes d'albums annuels moyens par entreprise ($ 000)	$ 324	$ 277	$ 1 533	$ 1 579
Valeur nette moyenne ($ 000)	$ 198	$ 235	$ 842	$ 1 222
Dette à long terme moyenne ($ 000)	$ 68	$ 98	$ 265	$ 314
Profit annuel moyen par entreprise ($ 000)	$ 17	$ 28	$ 225	$ 485
Revenu total ($ 000)	$ 6 744	$ 3 144	$ 29 768	$ 7 889
Vente d'album ($ 000)	$ 2 592	$ 1 662	$ 15 332	$ 6 314
Coût des ventes ($ 000)	$ 3 544	$ 797	$ 10 278	$ 2 471
Autres coûts ($ 000)	$ 3 064	$ 2 179	$ 17 240	$ 3 479
Coût total ($ 000)	$ 6 608	$ 2 976	$ 27 517	$ 5 950
Profit total ($ 000)	$ 136	$ 168	$ 2 251	$ 1 940
Passif à court terme ($ 000)	$ 2 780	$ 838	$ 15 470	$ 2 761
Passif à long terme ($ 000)	$ 544	$ 588	$ 2 652	$ 1 254
Passif total ($ 000)	$ 3 324	$ 1 426	$ 18 122	$ 4 105
Valeur nette totale ($ 000)	$ 1 584	$ 1 410	$ 8 415	$ 4 888
Passif + capital ($ 000)	$ 4 908	$ 2 836	$ 26 537	$ 8 903
Actif à court terme ($ 000)	$ 3 100	$ 929	$ 16 330	$ 3 269
Actif à long terme ($ 000)	$ 1 808	$ 1 907	$ 10 207	$ 5 634
Actif total ($ 000)	$ 4 908	$ 2 836	$ 26 537	$ 8 903

Tableau E 13.e: Résultats de l'enquête sur le risque: 1 ère cohorte (2 ième partie)

Première cohorte (+ de 10 ans)	Risque élevé	Risque faible	Risque élevé	Risque faible
	Première moitié de la période		*Deuxième moitié de la période*	
Revenu total / passif à court terme	2.43	3.75	1.92	2.86
Passif à court terme / actif à court terme	.9	.9	.95	.84
Passif à long terme / actif à long terme	.3	.31	.26	.22
Passif à long terme / passif total	.16	.41	.15	.31
Passif à long terme / valeur nette	.34	.42	.32	.26
Passif à long terme / profits	4	3.5	1.18	.65
Valeur nette / actif total	.32	.5	.32	.55
Profit / valeur nette	9%	12%	27%	40%
Catalogue actif moyen	44	66	325	230
Nouveaux enregistrements annuels moyens	21	17	47	24
Effectifs moyens par entreprise dont # de spécialistes	4 1	6 2	17	21
(Revenu-vente d'albums)/revenu (en %)	62%	47%	49%	20%
Coût des ventes / revenu (en %)	53%	25%	35%	31%
Autres coûts / coût total	46%	73%	63%	58%
Profit / revenu total (en %)	2%	5%	8%	25%

Tableau E 13.f: Résultats de l'enquête sur le risque: 2 ième cohorte (1ère partie)

Deuxième cohorte (+ de 4 ans et moins de 10 ans)	Risque élevé	Risque faible	Risque élevé	Risque faible
	Première moitié de la période		*Deuxième moitié de la période*	
Nombre d'entreprises	8	6	11	3
Revenus annuels moyens par entreprise ($ 000)	$ 268	$ 302	$ 456	$ 670
Ventes d'albums annuels moyens par entreprise ($ 000)	$ 147	$ 188	$ 265	$ 372
Valeur nette moyenne ($ 000)	$ 66	$ 92	$ 176	$ 349
Dette à long terme moyenne ($ 000)	$ 13	$ 22	$ 25	$ 48
Profit annuel moyen par entreprise ($ 000)	$ 7	$ 11	$ 11	$ 13
Revenu total ($ 000)	$ 2 144	$ 1 812	$ 5 012	$ 2 011
Vente d'album ($ 000)	$ 1 176	$ 1 128	$ 2 911	$ 1 117
Coût des ventes ($ 000)	$ 1 543	$ 1 168	$ 3 703	$ 1 913
Autres coûts ($ 000)	$ 545	$ 578	$ 1 187	$ 60
Coût total ($ 000)	$ 2 088	$ 1 746	$ 4 891	$ 1 972
Profit total ($ 000)	$ 56	$ 66	$ 121	$ 39
Passif à court terme ($ 000)	$ 1 200	$ 869	$ 3 207	$ 884
Passif à long terme ($ 000)	$ 104	$ 132	$ 272	$ 145
Passif total ($ 000)	$ 1 304	$ 1 101	$ 3 479	$ 1 029
Valeur nette totale ($ 000)	$ 528	$ 552	$ 1 931	$ 1 046
Passif + capital ($ 000)	$ 1 832	$ 1 553	$ 5 409	$ 2 075
Actif à court terme ($ 000)	$ 1 250	$ 1 002	$ 3 308	$ 1 256
Actif à long terme ($ 000)	$ 582	$ 551	$ 2 101	$ 819
Actif total ($ 000)	$ 1 832	$ 1 553	$ 5 409	$ 2 075

Tableau E 13.g Résultats de l'enquête sur le risque: 2ième cohorte (2ième partie)

Deuxième cohorte (+ de 4 ans et moins de 10 ans)	Risque élevé	Risque faible	Risque élevé	Risque faible
	Première moitié de la période		*Deuxième moitié de la période*	
Revenu total / passif à court terme	1.79	2.09	1.56	2.28
Passif à court terme / actif à court terme	.96	.87	.97	.7
Passif à long terme / actif à long terme	.18	.24	.13	.18
Passif à long terme / passif total	.08	.13	.08	.14
Passif à long terme / valeur nette	.2	.24	.14	.14
Passif à long terme / profits	1.86	2	2.25	3.72
Valeur nette / actif total	.29	.36	.36	.5
Profit / valeur nette	11%	12%	6%	4%
Catalogue actif moyen	12	18	29	43
Nouveaux enregistrements annuels moyens	3	5	6	7
Effectifs moyens par entreprise dont # de spécialistes	3 0	4 1	5 0	7 2
(Revenu-vente d'albums)/revenu (en %)	45%	38%	42%	44%
Coût des ventes / revenu (en %)	72%	64%	74%	95%
Autres coûts / coût total	26%	33%	24%	3%
Profit / revenu total (en %)	3%	4%	2%	2%

Tableau E 13.h Résultats de l'enquête sur le risque: 3 ième cohorte (1ère partie)

Troisième cohorte (au moins 2 ans et 4 ans au plus)	Risque élevé	Risque faible	Risque élevé	Risque faible
	Première moitié de la période		*Deuxième moitié de la période*	
Nombre d'entreprises	2	4	2	4
Revenus annuels moyens par entreprise ($ 000)	$ 668	$ 264	$ 648	$ 557
Ventes d'albums annuels moyens par entreprise ($ 000)	$ 447	$ 212	$ 380	$ 466
Valeur nette moyenne ($ 000)	$ 145	$ 12	$ 257	$ 50
Dette à long terme moyenne ($ 000)	$ 32	$ 43	$ 35	$ 51
Profit annuel moyen par entreprise ($ 000)	$ 112	$ -45	$ 19	$ -45
Revenu total ($ 000)	$ 1 336	$ 1 056	$ 1 296	$ 2 228
Vente d'album ($ 000)	$ 894	$ 848	$ 760	$ 1 866
Coût des ventes ($ 000)	$ 609	$ 744	$ 480	$ 1 786
Autres coûts ($ 000)	$ 503	$ 492	$ 778	$ 623
Coût total ($ 000)	$ 1 112	$ 1 236	$ 1 258	$ 2 408
Profit total ($ 000)	$ 224	($ 180)	$ 38	($ 180)
Passif à court terme ($ 000)	$ 841	$ 890	$ 991	$ 996
Passif à long terme ($ 000)	$ 64	$ 172	$ 70	$ 204
Passif total ($ 000)	$ 905	$ 1 062	$ 1 061	$ 1 200
Valeur nette totale ($ 000)	$ 290	$ 48	$ 514	$ 199
Passif + capital ($ 000)	$ 1 195	$ 1 110	$ 1 575	$ 1 399
Actif à court terme ($ 000)	$ 650	$ 986	$ 892	$ 1 134
Actif à long terme ($ 000)	$ 545	$ 124	$ 683	$ 265
Actif total ($ 000)	$ 1 195	$ 1 110	$ 1 575	$ 1 399

Tableau E 13.i Résultats de l'enquête sur le risque: 3ième cohorte (2ième partie)

Troisième cohorte (au moins 2 ans et 4 ans au plus)	Risque élevé	Risque faible	Risque élevé	Risque faible
	Première moitié de la période		*Deuxième moitié de la période*	
Revenu total / passif à court terme	1.59	1.19	1.31	2.24
Passif à court terme / actif à court terme	1.29	.9	1.11	.88
Passif à long terme / actif à long terme	.12	1.39	.1	.77
Passif à long terme / passif total	.07	.16	.07	.17
Passif à long terme / valeur nette	.22	3.58	.14	1.02
Passif à long terme / profits	.29	-.96	1.85	-1.13
Valeur nette / actif total	.24	.04	.33	.14
Profit / valeur nette	77%	-375%	7%	-90%
Catalogue actif moyen	8	6	10	12
Nouveaux enregistrements annuels moyens	4	3	1	3
Effectifs moyens par entreprise dont # de spécialistes	7 2	4 0	4 0	4 0
(Revenu-vente d'albums)/revenu (en %)	33%	20%	41%	16%
Coût des ventes / revenu (en %)	46%	70%	37%	80%
Autres coûts / coût total	45%	40%	62%	26%
Profit / revenu total (en %)	17%	-17%	3%	-8%

Il est tout à la fois possible de confirmer plusieurs des analyses contenues par ailleurs dans ce rapport et d'infirmer certaines croyances concernant le risque dans le secteur de l'enregistrement sonore.

1° Tout d'abord, il apparaît clairement que plus les entreprises sont «âgées» plus elles réussissent à maîtriser leur destin; ceci est manifeste à l'examen des valeurs moyennes des principales variables-résultats (les ventes et les profits). Plus la cohorte est ancienne, plus le profit moyen est élevé, indépendamment des considérations de risques :

Profit moyen	Première moitié de la période	Deuxième moitié de la période
1 ère cohorte	$ 22 000	$ 299 000
2ième cohorte	$ 9 000	$ 11 000
3ième cohorte	$ 3 000	($ 10 000)

Ce constat est aussi vrai lorsqu'on examine les revenus moyens et les ventes d'albums.

Revenu moyen	Première moitié de la période	Deuxième moitié de la période
1 ère cohorte	$ 706 000	$ 2 690 000
2ième cohorte	$ 283 000	$ 502 000
3ième cohorte	$ 171 000	$ 252 000

Ventes moyennes d'albums	Première moitié de la période	Deuxième moitié de la période
1 ère cohorte	$ 304 000	$ 1 546 000
2ième cohorte	$ 165 000	$ 288 000
3ième cohorte	$ 124 000	$ 188 000

2° ce phénomène de «longévité comme preuve de réussite» ou de «maturité garante d'un plus grand succès» est confirmé lorsque les données des deux moitiés de la durée de vie sont comparées les unes aux autres. En effet, tout se passe comme si elles apprenaient leur métier durant une première moitié et elles mettaient en oeuvre cette expertise dans la seconde. Les indicateurs-résultats ont tendance à s'améliorer en général durant la seconde moitié - une exception toutefois avec les plus jeunes d'entre elles qui ne semblent pas encore avoir retenu les leçons du secteur.

3° Enfin, les résultats observés au regard du risque sont conformes à l'idée exposée plus tôt dans ce texte: lorsque le risque est élevé les profits sont **en moyenne** plus faibles que lorsque le risque est faible (comme dans l'exemple de la loterie par rapport au certificat de dépôt garanti). Ceci ne veut pas dire que pour **une entreprise en particulier** le rendement n'est pas susceptible de se révéler meilleur en situation de risque. Les données des cohortes 1 et 2 vont clairement dans ce sens. Celle de la cohorte trois est en apparence contradictoire avec cette règle, mais ceci provient du faible nombre d'entreprises et du peu d'années d'existence sur le marché. Ce manque de profondeur dans les «données» perturbe la «normalité statistique» de l'information et fait en sorte qu'un résultat atypique peut «dominer» l'analyse, sans permettre toutefois de tirer une conclusion crédible.

4° Par ailleurs, dans l'ensemble, le risque s'est accru dans l'industrie. En effet, le nombre d'entreprise à risque élevé a augmenté pour les deux cohortes les plus anciennes passant de 8 à 10 et 11. Cette hausse de l'imprévisibilité des résultats n'est pas surprenante puisque les entreprises ont clairement changé de *ligue* entre les deux moitiés des périodes à l'examen: tant en termes de production, de revenu, de ventes d'albums, de taille financière (exprimée en capital ou en endettement) que de personnel, elles sont passées d'une taille relativement modeste à celle d'entreprises plus *structurées*.

5° Les variables qui captent le mieux l'évolution des entreprises des cohortes à l'étude, face au risque, ont trait :

- **à la manière avec laquelle elles font leur métier d'entreprises d'enregistrement sonore;**

- **à la manière avec laquelle elles sont gérées.**

6° Il convient de noter que ce ne sont pas les variables de taille, de localisation géographique ou de spécialisation par marché qui créent des écarts en termes de risque. En effet, on trouve dans les cohortes autant de grandes que de petites entreprises qui vivent des situations de risque élevé - ou faible. On en trouve de diverses spécialités et de divers marchés géographiques.

7° Ce serait plutôt **d'autres facteurs qui seraient à l'origine des écarts face au risque et aux résultats.** Il s'agit par exemple :

- de la taille du catalogue actif;
- du nombre de nouveaux enregistrements effectués par année;
- de la proportion de revenus autres que la vente d'albums;
- du mix et de la taille des effectifs permanents dédiés à des tâches spécifiques;
- et de la structure des coûts de fonctionnement.

8° **Le financement à long terme se révèle plus facile pour les «anciens» que pour les «nouveaux».**

- au niveau du financement à long terme, les entreprises du secteur de l'enregistrement sonore (surtout celles de la première cohorte) ont connu un certain succès dans leurs requêtes de financement, surtout en raison de l'amélioration de leurs avoirs nets. En fait, les entreprises à risque élevé les plus anciennes ont davantage accru leur endettement de longue durée que celles à risque plus faible;

- les entreprises plus jeunes (deuxième et troisième cohortes) éprouvent manifestement quant à elles de plus grandes difficultés à mobiliser les financements requis par leur volume d'activité;

- les comportements des institutions financières et des entreprises du secteur sont captés par les bilans analysés: les prêts à court terme sont légions, des fois au détriment de la saine gestion financière des entreprises.

9° **La valeur nette des entreprises** est allée en augmentant pour l'ensemble de la période pour les entreprises de l'enregistrement sonore, seul le rythme de variation de la hausse distingue les entreprises les unes des autres.

10° Un niveau de recette insuffisant et une faible gestion des encaissements qui se traduisent par un financement à court terme relativement trop élevé caractérise le fonctionnement des plus jeunes entreprises. C'est peut-être aussi la preuve de carence de financement à long terme pour elles.

Au total (c'est à dire toute taille d'entreprises et tous niveaux de risque confondus), le ratio [recettes totales / dette court terme] baisse légèrement durant la période à l'étude. Cette tendance se maintient pour presque toutes les catégories de firmes.

En considérant la classification des entreprises d'enregistrement sonore selon le risque, ce résultat se maintient pour celles présentant un risque élevé. Les entreprises présentant un risque faible ont par contre vu leur ratio demeurer plus stable voire s'améliorant (deuxième et troisième cohorte).

11° En dépit de cela, le financement à court terme n'est pas non plus toujours suffisant. La valeur de la majorité des ratios (dette court terme / actifs court terme) est extrêmement basse (généralement inférieurs à 1).

12° La principale source de financement à long terme est l'avoir propre, sauf peut-être dans la troisième cohorte.

L'évolution du ratio (dette long terme / équité) permet de cerner le rôle du financement à long terme par le biais de l'équité. Au total (toute taille d'entreprises et tous niveaux de risque confondus), le ratio (dette long terme/ équité) recule de manière marquée témoignant de l'importance de l'équité dans le financement, corollaire de la difficulté d'accès au financement de longue durée.

E.2. LES SUCCÈS CANADIENS ET LE PADES

En 1985, dans l'exercice d'identification des contraintes et des enjeux critiques pour le développement de l'industrie de l'enregistrement sonore, le «MusicAction Group» avait mentionné le *«niveau insuffisant de la programmation radio des pièces à contenu canadien»* et conçu qu'un *«resserrement des relations avec les radiodiffuseurs devrait permettre de redresser»*. Dans le même sens, un document de travail du Ministère des Communications (juillet 1985) s'inquiétait du fait que *«dernièrement, le déclin de la production d'enregistrements canadiens a assombri les perspectives que la radio pouvait offrir à nos artistes»*, soulignant que *«la saturation des ondes par les enregistrements canadiens existants a entraîné une certaine attitude négative du public à l'égard aussi bien des artistes canadiens que des stations de radio»*. Il était ainsi attendu du PADES que l'accroissement du nombre et de la qualité d'albums produits à contenu canadien offrent aux radiodiffuseurs davantage d'opportunités de «faire tourner» une gamme élargie de pièces à contenu canadien et d'artistes canadiens.

Cette section du rapport présente les résultats de la compilation rétrospective des listes répertoriant les pièces les plus diffusées à la radio («succès radio», «tops radio» ou «palmarès radio») et des listes retraçant les albums les plus vendus («palmarès ventes», «tops ventes» ou «meilleurs vendeurs»). Ces listes sont établies d'une part pour le répertoire francophone et d'autre part pour le répertoire anglophone.

La compilation des succès radio permet, en bonne partie[34], de circonscrire et de vérifier dans quelle mesure la situation a évolué favorablement ou non quant au positionnement des pièces d'artistes canadiens et figurant sur des albums à contenu canadien. Pareillement, l'observation de l'évolution de la part des albums à contenu canadien dans les listes d'albums les plus vendus apporte un éclairage sur l'amélioration de l'accès des Canadiens à la musique d'artistes canadiens et à contenu canadien.

La présente section du rapport indique également l'évolution de la part des succès de radio et de ventes qui est attribuable à des albums dont la production a été appuyée par le PADES à travers MusicAction ou FACTOR.

---

34 Ces listes de succès s'appliquent essentiellement à la musique vocale. Il n'existe pas de listes comparables pour effectuer la compilation rétrospective des succès de musique «classique». Par ailleurs, le palmarès de «musique vocale francophone» permet de retracer les succès «canadiens» parmi les succès en langue française, mais il ne permet pas de repérer leur classement parmi l'ensemble des succès, intégrant ceux en langue anglaise et autres.

Les données de base utilisées pour effectuer les compilations et les analyses présentées dans cette section ont été obtenues avec la collaboration précieuse de l'*ADISQ*, pour les palmarès francophones, et de *The Record*, pour les palmarès anglophones[35].

E.2.1. Les succès anglophones et l'aide PADES-FACTOR

Palmarès radio

Les graphiques E.1 à E.4 présentent les résultats des compilations des succès radio en langue anglaise pour les catégories musicales suivantes: «musique contemporaine (adultes)», «musique rock "classique"», «musique contemporaine "hits"» et «musique country». Chaque graphique illustre l'évolution, de 1986 à 1998: (ii) de la proportion du nombre total de succès listés qu'ont représenté les pièces à contenu canadien et (ii) celle qu'ont représenté les pièces d'albums qui ont reçu l'appui de PADES/FACTOR[36].

Les quatre types de listes de succès examinés montrent une amélioration sensible du positionnement des succès «canadiens» lorsqu'on compare les performances des années correspondant aux premières années de mise en oeuvre du PADES (1986 à 1988) par rapport à celles observées une dizaine d'années plus tard (1996 à 1998). Alors qu'en 1986 les succès «canadiens» représentaient dans l'ensemble autour de 15% des succès du palmarès anglophone, ils y comptaient pour environ le quart en 1998 (accroissement de l'ordre 15% à 30% pour la «musique contemporaine (adultes)», de 15% à 25% pour la «musique rock "classique"», de 18% à 26% pour la «musique contemporaine "hits"» et de 15% à 25% pour la «musique country»). Dans l'ensemble, cette amélioration des succès des pièces d'albums à contenu canadien dans les palmarès radio a eu tendance à s'exercer sur la période 1986 à 1994, un certain fléchissement s'observant par la suite. Quoiqu'il en soit, l'amélioration au plan des succès radio est bien manifeste et d'ampleur significative.

---

35 L'*ADISQ* et *The Record* ont reconstitué des bases de données intégrées et homogènes couvrant toutes les années PADES». Ces travaux de compilation des bases de données ont été définis suivant les termes de référence élaborés par Étude Économique Conseil (EEC Canada) et validés par Patrimoine canadien. Les produits diffèrent sensiblement compte-tenu des limites et contraintes particulières relatives au format et à la disponibilité des données des différents palmarès francophones et anglophones au cours de la période considérée.

36 Les séries temporelles sont plus ou moins complètes selon le type de musique.

Les succès radio «PADES/FACTOR»

Pour le palmarès de «musique country», l'évolution de la part des pièces provenant d'albums «PADES/FACTOR» dans l'ensemble des succès suit tout à fait le profil observé pour les succès «canadiens»: les deux indicateurs ont connu une nette tendance positive jusqu'en 1994, puis un recul jusqu'en 1997, avec un redressement en 1998. Cette concordance pourrait s'accorder à l'existence d'une corrélation directe telle que la variation des succès «canadiens» s'explique en grande partie par celle des succès «PADES». Toutefois, il est aussi possible que les succès «PADES» ne fassent que suivre les mouvements plus ou moins favorables d'intérêt pour la «musique country canadienne» tels que les productions hors PADES ont pu les influencer.

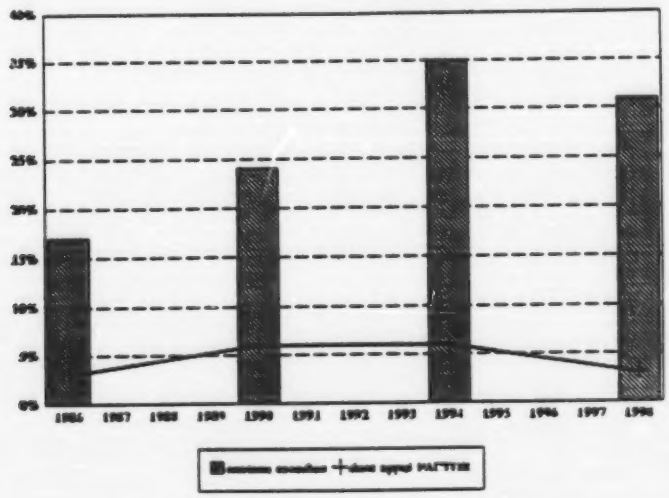
En ce qui concerne les trois autres palmarès, une correspondance positive entre l'accroissement de la proportion des succès «canadiens» et celui des succès «PADES» paraît se manifester au cours des 4 ou 5 premières années de mise en oeuvre du PADES, soit de 1986 à 1989/1990. Par la suite, principalement de 1990 à 1994/1995, la tendance d'évolution des deux indicateurs diverge: alors que celle des succès «canadiens» reste positive, celles des succès «PADES/FACTOR» devient négative.

La proportion de succès «PADES/FACTOR» dans le palmarès radio de «musique contemporaine (adultes)» apparaît avoir stagné de 1990 à 1994, légèrement au-dessus de 5%, pour redescendre progressivement au cours des 4 années suivantes à son niveau de 1986. En ce qui concerne la «musique rock "classique"», la proportion de succès «PADES/FACTOR» s'est accrue jusqu'à environ 10% de 1986 à 1989. Cette dernière année, la moitié des succès «canadiens» était le fait de pièces d'albums «PADES/FACTOR». Par contre, par la suite, alors que les succès «canadiens» tendent à se gagner une plus grande présence dans le palmarès de «musique rock "classique"», les pièces d'albums «PADES/FACTOR» s'y retrouvent de moins en moins. En 1998, ils représentaient moins de 5% des succès dans ce palmarès. Le même profil d'évolution se dégage avec le palmarès de «musique contemporaine "hits"», mais à un niveau inférieur: la proportion de succès «PADES/FACTOR» n'a pas dépassé les 5% (1989, 1990 et 1994) et elle est tombée à de très faibles niveaux en 1993, 1997 et 1998.
Les résultats observés quant à l'évolution de l'importance relative des pièces d'albums «PADES/FACTOR» dans les palmarès radio suggèrent que l'impact *direct* du programme pour améliorer la présence de la musique à contenu canadien et élargir l'éventail du répertoire «canadien» bénéficiant d'une bonne radiodiffusion n'a été que fort limité[37].

37 Cette appréciation ne prend pas en compte l'impact indirect qu'a pu avoir PADES/FACTOR par des succès «non PADES/FACTOR» d'artistes dont FACTOR avait, antérieurement, appuyé la production d'un album (qui ne s'était pas, à l'époque, traduit par un succès)

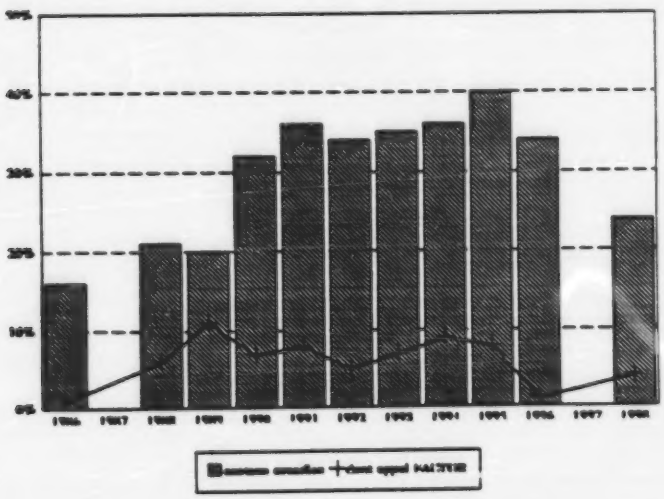
Graphique E.1

Top radio - musique contemporaine (adultes)
en % du nombre d'album top considéré



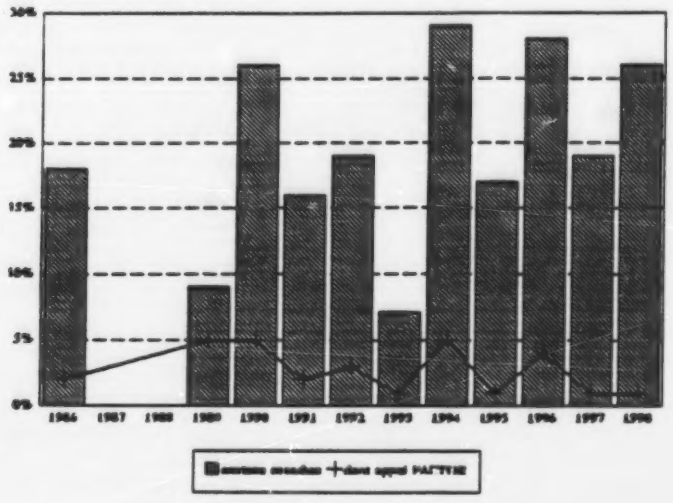
Graphique E.2

Top radio - musique rock "classique"
en % du nombre d'album top considéré



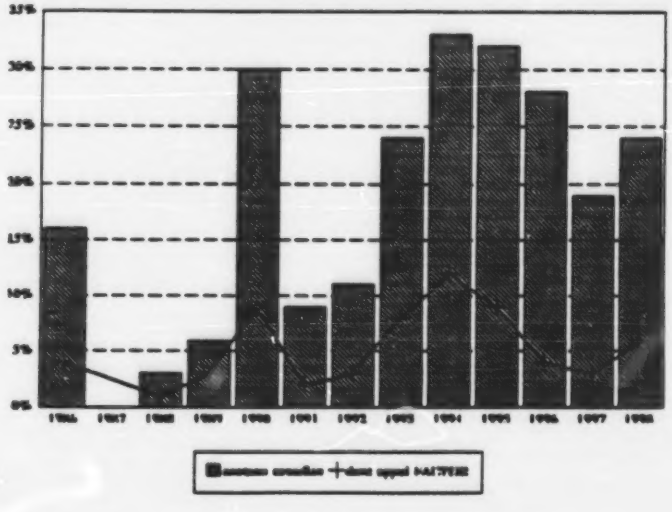
Graphique E.3

Top radio - musique contemporaine "hits"
en % du nombre d'album top considéré



Graphique E.4

Top radio - musique country
en % du nombre d'album top considéré



Palmarès des succès de «ventes»

Comme dans le cas des palmarès «radio», mais à un moindre degré, une tendance à l'amélioration de la performance des albums à contenu canadien ressort de la compilation des palmarès de «ventes» de 1986 à 1998 (voir le graphique E.5). Suivant cette tendance, la part des albums canadiens dans les succès de «ventes» serait passée, grosso modo, de 12%/13% à 17%/18%.

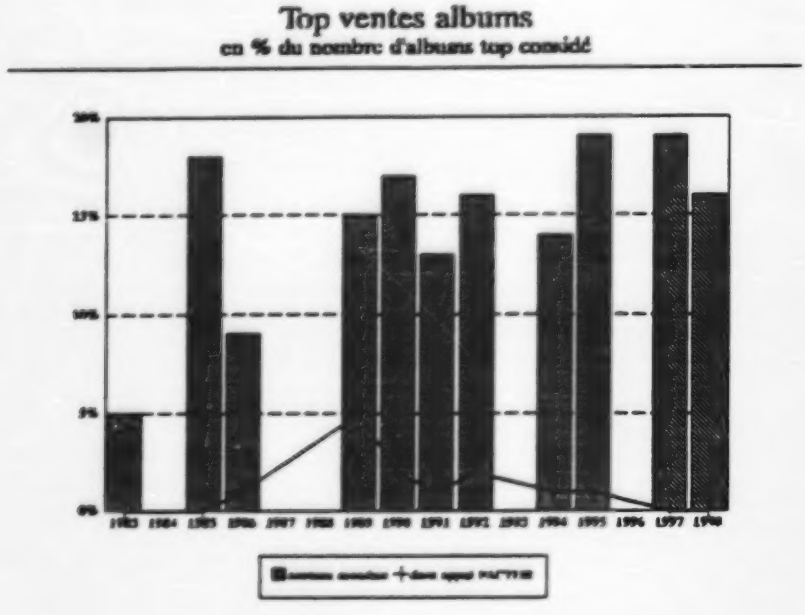
Après être parvenus à représenter 5% des succès de «ventes» en 1989, les albums «PADES/FACTOR» ont progressivement vu leur présence s'y amenuiser au point de devenir quasiment négligeable. Ainsi, l'impact *direct* du programme sur les succès de «vente» pour le palmarès anglophone n'a pu être que relativement faible sur l'ensemble de la période d'évaluation.

Il est utile de mettre ces résultats en regard de quelques données présentées ci-dessus en section E.1. Alors que les compagnies sous-contrôle canadien apparaissent avoir nettement renforcé leur position en tant que principaux producteurs des disques à contenu canadien, ils ne semblent pas, par contre, avoir consolidé leur part de marché des ventes d'albums à contenu canadien sur le long terme (voir le tableau E.5).

En fait, suivant les données de Statistique Canada, les compagnies sous-contrôle canadien (auxquelles s'adresse l'appui du PADES) auraient fortement accru leur part de marché des ventes d'albums à contenu canadien de 1984-85 (42%) à 1988-89 (60%), mais elles auraient, depuis, progressivement perdu le terrain gagné (57%, 55%, 42%, 45% et 44% pour, respectivement, les années 1990-91 à 1993-94 et 1995-96)[38]. Ces constats ne font que renforcer l'évaluation d'un faible impact sur les succès de vente.

38 Ces données portent sur l'ensemble des compagnies sous-contrôle canadien, les statistiques n'étant pas disponibles pour celles, parmi elles, qui sont domiciliées hors Québec; toutefois, on peut présumer que les performances de ce dernier groupe ne seraient pas plus favorables que celles que montrent l'ensemble du secteur sous-contrôle canadien.

Graphique E.5



E.2.2. Les succès francophones et l'aide PADES-MusicAction

Palmarès «radio»

Au cours des douze dernières années, les albums d'artistes canadiens ont fortement accru et maintenu leur présence dans le palmarès francophone des «tops radio». D'environ 50% en 1986, les succès d'artistes canadiens se sont davantage affirmés pour représenter autour de 80% de l'ensemble des succès du palmarès francophone durant les années 90 («top 100»).

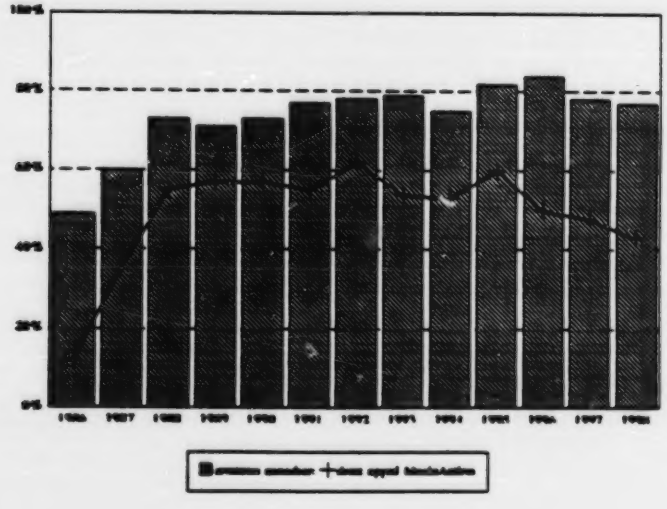
La grande majorité des succès d'artistes canadiens s'applique à des pièces d'albums qui ont reçu une aide «PADES/MusicAction» (voir le graphique E.6). De 1986 à 1992, le profil d'évolution des pièces à succès d'albums «PADES/MusicAction» est à peu près similaire à celui des succès d'artistes canadiens dans le palmarès francophone. Par contre, il s'en écarte sensiblement de 1992 à 1998, la proportion d'albums «PADES/MusicAction» dans

les succès ayant tendance à fléchir. Sur la période 1987-1992, 74% des albums d'artistes canadiens dont des pièces se sont classées dans le «top 50 francophone» et 71% de ceux dont des chansons ont figuré dans le «top 51-100» sont des albums «PADES /MusicAction» (voir le tableau E.14). Pour la période 1987-1992, tout en se maintenant à un niveau élevé, la proportion d'albums «PADES /MusicAction» a été moindre (65% des albums d'artistes canadiens classés au «top 50» et 62% au «top 51-100»).

La grande majorité des albums «PADES /MusicAction» dont des pièces se sont classées au «top 50» a été produite par des entreprises de production indépendante (79% pour la période 1987-1992 et 88% pour la période 1993-98) et commercialisée par des maisons de disque (85% pour la période 1987-1992 et 90% pour la période 1993-98). Les albums auto-produits par les artistes ont représenté 10% des albums «PADES /MusicAction» à succès radio au cours de la période 1987-92 et 9% sur la période 1993-98. Les albums commercialisés sur étiquette d'artiste en ont représenté une proportion légèrement inférieure, soit 7%, lors de ces deux périodes.

Graphique E.6

Top radio - tous genres confondus
en % du nombre d'album top considéré (100)



Source: compilation EEC Canada d'après la base rétrospective de données préparées par l'ADISQ

Tableau E.14: Apparitions de titres d'albums d'artistes canadiens au palmarès francophone des succès «radio» selon la catégorie de producteur, 1987-92 et 1993-1994

POSITION 1 à 50	1987-92						1993-96					
	Nbre total de titres d'un album apparu 1 fois ou plus au Palmarès		Nbre d'albums différents d'où proviennent les titres		Soutien de Musicaction pour production d'albums		Nbre total de titres d'un album apparu 1 fois ou plus au Palmarès		Nbre d'albums différents d'où proviennent les titres		Soutien de Musicaction pour production d'albums	
	nbre	%	nbre	%	nbre	%	nbre	%	nbre	%	nbre	%
Majors	10	4.3%	6	5.5%	1	1.2%	21	8.9%	12	11.5%	0	0.0%
Entreprises de production indépendante	164	71.0%	76	69.7%	64	79.0%	166	70.6%	70	67.3%	60	88.2%
Auto-production	25	10.8%	12	11.0%	8	9.9%	32	13.6%	16	15.4%	6	8.8%
Co-production	16	6.9%	5	4.6%	5	6.2%	13	5.5%	4	3.8%	2	2.9%
Non identifiés	16	6.9%	10	9.2%	3	3.7%	3	1.3%	2	1.9%	0	0.0%
Total	231	100.0%	109	100.0%	81	100.0%	235	100.0%	104	100.0%	68	100.0%
POSITION 51 à 100												
Majors	10	5.2%	6	5.4%	1	1.3%	30	13.2%	16	11.9%	1	1.2%
Entreprises de production indépendante	138	70.8%	76	67.9%	63	78.8%	158	69.6%	94	69.6%	75	89.3%
Auto-production	29	15.1%	16	14.3%	8	10.0%	31	13.7%	18	13.3%	4	4.8%
Co-production	5	2.6%	3	2.7%	3	3.8%	6	2.6%	5	3.7%	4	4.8%
Non-identifiés	12	6.3%	11	9.8%	5	6.3%	2	0.9%	2	1.5%	0	0.0%
Total	192	100.0%	112	100.0%	80	100.0%	227	100.0%	135	100.0%	84	100.0%

Source: ADISQ, compilation spéciale dans le cadre de l'évaluation du PADES

Palmarès «ventes»

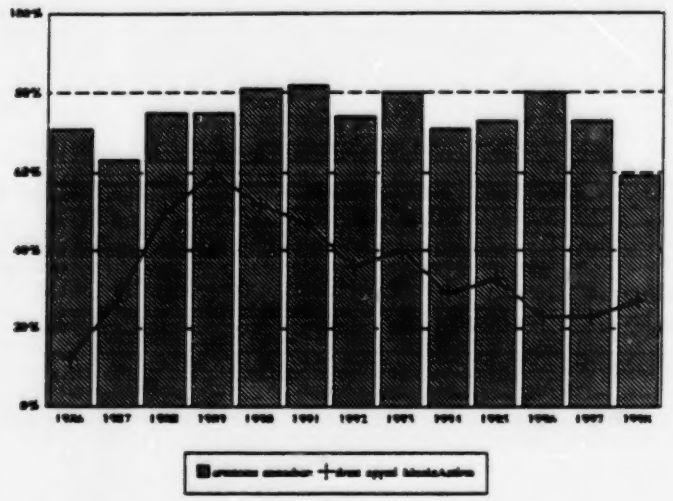
Comme pour le palmarès «radio», le pourcentage d'albums d'artistes canadiens qui se sont classés parmi les «meilleurs vendeurs» au palmarès francophone a eu tendance à s'accroître de 1986 à 1991, période correspondant aux cinq premières années du PADES, pour atteindre 80%. Toutefois, les albums d'artistes canadiens représentaient déjà plus de 60% du palmarès «ventes» en 1986 et 1987: l'amélioration du positionnement des albums d'artistes canadiens a donc été plus modeste que pour le palmarès «radio».

Par la suite, par contre, à la différence des résultats obtenus pour le palmarès «radio», ces gains n'ont pu être maintenu. Le pourcentage d'albums d'artistes canadiens classés au palmarès «ventes» tend à diminuer sensiblement de 1991 à 1998, passant même légèrement en-dessous de 60% cette dernière année. Sur l'ensemble de la période correspondant aux 12 années du PADES, on n'observe donc pas d'amélioration sensible et durable en ce qui a trait au positionnement des albums d'artistes canadiens parmi les «meilleurs vendeurs» au palmarès francophone.

Par ailleurs, alors que les albums «PADES/MusicAction» ont représenté jusqu'à 60% du palmarès «ventes» en 1989, soit plus de 80% des albums d'artistes canadiens qui s'y sont classés cette année-là, un recul significatif s'est progressivement manifesté au cours des années. En 1996, 1997 et 1998, entre 20% et 30% des albums classés au palmarès francophone des ventes étaient des albums dont la production avait bénéficié d'un appui «PADES/MusicAction». Le fléchissement a été beaucoup plus accentué que celui observé quant au positionnement d'ensemble des albums d'artistes canadiens (voir le graphique E.7).

Graphique E.7

Top ventes - tous genres confondus
en % du nombre considéré



Les 3/4 des albums apparus dans le «top 20» au cours de la période 1987-1992 et 80% de ceux qui y ont figuré au cours de la période 1993-1998 étaient des albums d'artistes canadiens[39]. Les albums «PADES/MusicAction» représentaient 56% du nombre d'albums différents apparus une fois ou plus au palmarès des ventes «top 20» de 1987 à 1992, mais 46% au cours de la période 1993-1998 (voir le tableau E.15).

Par ailleurs, d'une période à l'autre, davantage d'albums d'artistes canadiens produits par les «majors» sont apparus au palmarès francophone des «top 20» (4 puis 10 apparitions, soit 4% puis 10% du nombre total d'apparitions d'albums d'artistes canadiens).

39 Pour les «meilleurs vendeurs» au-delà du «top 20», il semble que l'amélioration ait été plus marquée (56 apparitions d'albums d'artistes canadiens pour 1987-92, 84 pour 1993-1998); toutefois le nombre total d'albums listés aux palmarès peut différer selon les années.

Cette progression des «majors» s'accompagne d'un recul sensible des apparitions d'albums produits par les entreprises de production indépendante (71% à 65%) qui doit également à un léger accroissement des apparitions d'albums d'artistes canadiens en auto-production (19% à 22%).

Le fléchissement de l'importance relative des succès «PADES/MusicAction» dans le palmarès «top 20 /ventes» tient en partie à la meilleure performance des «majors» par rapport au secteur indépendant (en particulier par rapport aux «entreprises de production indépendante», mais il s'explique également par le fait qu'une plus grande proportion des albums en auto-production (plus nombreux au cours de la seconde période) et en co-production ont obtenu du succès sans avoir bénéficié de l'aide de «PADES/MusicAction». Alors que 57% des différents albums d'artistes canadiens auto-produits et co-produits ayant figuré au moins une fois au palmarès «top 20» étaient des albums qui avaient reçu l'aide du PADES au cours de la période 1987-1992, la proportion n'a été que de 22% pour la période 1993-98 (par contre, d'une période à l'autre, de 59% à 63% des albums produits par des entreprises de production indépendante ont été des albums «PADES/MusicAction».

Les résultats au palmarès «ventes» apparaissent influencés par les modes de commercialisation (voir le tableau E.16). Notamment, la part du nombre total d'apparitions au palmarès d'albums commercialisés par des entreprises de production indépendante est significativement plus élevée que celle qu'elle représente en production: pour 1987-92, 71% des apparitions en tant que producteurs, mais 84% des apparitions en tant que maisons de disques et, pour 1993-98, 66% et 78% respectivement. Le même type de constat se dégage en ne retenant que les albums différents apparus au moins une fois au palmarès.

Inversement, durant la période 1987-92, les albums produits en auto-production et en co-production ont compté pour 23% des apparitions totales au «top 20» alors que les albums commercialisés sous étiquette d'artiste ou en co-commercialisation en ont représenté 10%. Pour 1993-98, ces proportions étaient respectivement de 24% et de 9%.

Tableau E.15: Apparitions d'un album d'artiste canadien au palmarès francophone «ventes» selon la catégorie de producteur, 1987-92 et 1993-1994

POSITION 1 À 20	1987-92						1993-98					
	Apparitions d'albums		Albums différents apparus 1 fois ou plus au palmarès		Production d'album financé par Musicaction		Apparitions d'albums		Albums différents apparus 1 fois ou plus au palmarès		Production d'album financé par Musicaction	
	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
Majors	4	4.4%	2	2.9%	0	0	10	10.4%	7	10.3%	0	0
Entreprises de production indépendante	64	71.1%	51	75.0%	30	78.9%	63	65.6%	43	63.2%	27	87.1%
Auto-production	17	18.9%	11	16.2%	5	13.2%	21	21.9%	16	23.5%	3	9.7%
Co-production	4	4.4%	3	4.4%	3	7.9%	2	2.1%	2	2.9%	1	3.2%
Non identifiés	1	1.1%	1	1.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total	90	100.0%	68	100.0%	38	100.0%	96	100.0%	68	100.0%	31	100.0%
POSITION 21 À ...												
Majors	3	5.4%	3	5.7%	0	0.0%	3	3.6%	3	3.8%	0	0.0%
Entreprises de production indépendante	34	60.7%	31	58.5%	19	70.4%	55	65.5%	52	65.0%	22	88.0%
Auto-production	14	25.0%	14	26.4%	3	11.1%	20	23.8%	19	23.8%	2	8.0%
Co-production	2	3.6%	2	3.8%	2	7.4%	3	3.6%	3	3.8%	1	4.0%
Non identifiés	3	5.4%	3	5.7%	3	11.1%	3	3.6%	3	3.8%	0	0.0%
Total	56	100.0%	53	100.0%	27	100.0%	84	100.0%	80	100.0%	25	100.0%

Source: ADISQ, compilation spéciale dans le cadre de l'évaluation du PADES

Tableau E.16: Apparitions d'un album d'artiste canadien au palmarès francophone «ventes» selon la catégorie d'agent en commercialisation, 1987-92 et 1993-1994

POSITION 1 à 20	1987-92						1993-96					
	Apparitions d'albums		Albums différents apparus 1 fois ou plus au palmarès		Production d'album financé par Musicaction		Apparitions d'albums		Albums différents apparus 1 fois ou plus au palmarès		Production d'album financé par Musicaction	
	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
Majors	5	5.6%	3	4.4%	0	0.0%	12	12.5%	8	11.8%	0	0.0%
Maisons de disques	76	84.4%	58	85.3%	35	92.1%	75	78.1%	52	76.5%	28	90.3%
Étiquette d'artiste	9	10.0%	7	10.3%	3	7.9%	8	8.3%	7	10.3%	2	6.5%
Co-commercial.	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.0%	1	1.5%	1	3.2%
Non-identifiés	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total	90	100.0%	68	100.0%	38	100.0%	96	100.0%	68	100.0%	31	100.0%
POSITION 21 à ...												
Majors	5	8.9%	5	9.4%	2	7.4%	5	6.0%	4	5.0%	1	4.0%
Maisons de disques	36	64.3%	33	62.3%	18	66.7%	59	70.2%	57	71.3%	21	84.0%
Étiquette d'artiste	11	19.6%	11	20.8%	3	11.1%	16	19.0%	15	18.8%	2	8.0%
Co-commercialis.	2	3.6%	2	3.8%	2	7.4%	3	3.6%	3	3.8%	1	4.0%
Non-identifiés	2	3.6%	2	3.8%	2	7.4%	1	1.2%	1	1.3%	0	0.0%
Total	56	100.0%	53	100.0%	27	100.0%	84	100.0%	80	100.0%	25	100.0%

Source: ADISQ, compilation spéciale dans le cadre de l'évaluation du PADES

Certifications

Les succès de ventes «canadiens» sont reconnus par des «certifications» obtenues à différents paliers de ventes selon le nombre d'exemplaires vendus. Ces «certifications» permettent de se faire une meilleure idée de l'importance relative des succès obtenus par les différentes catégories d'agents.

Environ 85,5% du nombre total d'albums francophones qui ont obtenu des certifications de 1987 à 1998 ont été commercialisés par des entreprises sous-contrôle canadien et elles en ont produit 87,5%. Les «majors» ont obtenu 2 des 3 certifications au-dessus de 400 000 exemplaires vendus. Toutefois, les entreprises sous-contrôle canadien ont recueilli une large majorité des certifications de 200 000 à 300 000 copies (13 sur 20, soit 65%) et une très grande part de celles de 50 000 à 100 000 copies (119 sur 129, soit 92% en tant que producteurs, et 116 sur 129, soit 90% en tant qu'agents de commercialisation).

Tels que reconnus et identifiés à travers les certifications, les succès des entreprises sous-contrôle canadien ont été produits très majoritairement par des «compagnies de disques»: 77% des certifications de 200 000 à 300 000 copies vendues et 71% de celles de 50 000 à 100 000 copies. Ce positionnement s'affirme sensiblement davantage en matière de commercialisation: la totalité des certifications de 200 000 à 300 000 copies vendues obtenues par le secteur indépendant francophone de 1987 à 1998 concerne des albums d'artistes canadiens commercialisés par des «compagnies de disques»; et ces dernières ont commercialisés 84% des albums d'artistes canadiens, hors ceux commercialisés par les majors, qui ont mérité des certifications de 50 000 à 100 000 copies. Les certifications obtenues par des albums en auto-production (31) et commercialisés avec une étiquette d'artiste (17) se situent quasi-exclusivement en-deçà du palier des 200 000 exemplaires vendus (voir les tableaux E.17 et E.18).

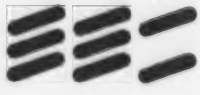


Tableau E.17: Certifications d'albums d'artistes canadiens selon la catégorie de producteur, musique vocale francophone, 1987-98

CERTIFICATIONS (Nbre d'exemplaires vendus atteint)	MAJORS ÉTRANGERS		PRODUCTION SECTEUR INDÉPENDANT (Québec)								TOTAL		Albums «MusicAction» (appui production)	
			Compagnies de disques		Co-production*		Auto-production		Sous-total					
	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
700 000 à 400 000	2	66.7%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.0%	3	100%	0	0.0%
300 000 à 200 000	7	35.0%	10	50.0%	2	10.0%	1	5.0%	13	65.0%	20	100%	12	60.0%
100 000 à 50 000	10	7.8%	84	65.1%	4	3.1%	31	24.0%	119	92.2%	129	100%	62	48.1%
Total	19	12.5%	95	62.5%	6	3.9%	32	21.1%	133	87.5%	152	100%	74	48.7%
Albums «MusicAction» (appui production)	1	1.4%	61	82.4%	4	5.4%	8	10.8%	73	98.6%	74	100%		

*une entreprise de production de disques indépendante et un artiste en auto-production sont associés pour la production d'un disque

Tableau E.18: Certifications d'albums d'artistes canadiens selon l'agent de commercialisation, musique vocale francophone, 1987-98

CERTIFICATIONS (Nbre d'exemplaires vendus atteint)	MAJORS ÉTRANGERS		COMMERCIALISATION SECTEUR INDÉPENDANT (Québec)								TOTAL		Albums «MusicAction» (appui production)	
			Maisons de disques		Co-commercial.*		Étiquette d'artiste		Sous-total					
	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
700 000 à 400 000	2	66.7%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	3	100%	0	0.0%
300 000 à 200 000	7	35.0%	13	65.0%	0	0.0%	0	0.0%	13	65.0%	20	100%	12	60.0%
100 000 à 50 000	13	10.1%	98	76.0%	1	0.8%	17	13.2%	116	89.9%	129	100%	62	48.1%
Total	22	14.5%	112	73.7%	1	0.7%	17	11.1%	130	85.5%	152	100%	74	48.7%
Albums «MusicAction» (appui production)	2	2.7%	65	87.8%	1	1.4%	6	8.1%	72	97.3%	74	100%		

*une entreprise de production de disques indépendante et un artiste en auto-production sont associés pour la commercialisation d'un disque

Source: ADISQ, compilation spéciale dans le cadre de l'évaluation du PADES

Impact de PADES/MusicAction sur les succès

Bien que les résultats présentés ci-dessus montrent une forte représentation des albums d'artistes canadiens et des entreprises du secteur indépendant dans les palmarès «radio» et «ventes» et dans l'ensemble des certifications pour la musique vocale francophone, il convient, pour les interpréter, de les resituer dans le contexte global du marché. Le positionnement concurrentiel des artistes canadiens et des entreprises sous-contrôle canadien du segment francophone de l'industrie du disque ne saurait être évalué sans prendre en compte les dimensions «auditoires» et «acheteurs». Or, cet auditoire synthonise des émissions et des postes de radio et achète des disques de musique en langue anglaise, lesquels sont principalement produits et commercialisés par les majors. C'est ainsi que, faute de données suffisantes pour bien circonscrire l'évolution globale du marché, ces résultats doivent être interprétés avec une certaine prudence.

La nette tendance à l'amélioration du positionnement des pièces d'albums d'artistes canadiens dont une bonne proportion sont des albums «PADES/MusicAction» et les résultats observés pour le palmarès francophone «radio» tendent à indiquer que le PADES a eu un impact direct dans l'atteinte de ces résultats positifs. Il convient toutefois de considérer que si une bonne partie des gains réalisés peut être attribuée au PADES (non seulement à travers ses volets d'appui aux projets individuels de production et de commercialisation, mais aussi à travers son appui aux événements majeurs) compte-tenu de son importance dans l'aide publique totale, on ne peut pas faire abstraction du fait que l'industrie indépendante du spectacle et du disque au Québec a également bénéficié d'une aide publique provinciale comparativement significative au cours des années (SOGIC puis SODEC depuis 1995). Le renforcement de la distribution indépendante, tout en ayant lui-même pu bénéficier de conditions plus favorables du fait du PADES, a également joué un rôle propre et contribué aux gains enregistrés. Par ailleurs, le fléchissement de la proportion d'albums «PADES/MusicAction» parmi les succès et parmi les succès de pièces d'albums d'artistes canadien, une tendance certes modérée mais claire qui s'est amorcée depuis 1993, tend à indiquer que l'impact direct positif du PADES sur les succès radio a dû s'amoindrir sensiblement.

En ce qui concerne les succès au palmarès francophone des «ventes» d'albums, le PADES n'apparaît pas avoir eu un impact marqué et durable. Le PADES semble avoir eu un certain impact durant ses premières années au cours desquelles les succès d'albums d'artistes canadiens et les succès d'albums «PADES/MusicAction» ont progressé de paire.

Toutefois, comme les gains enregistrés n'ont pas pu être maintenus pour les premiers et que le fléchissement s'est plus fortement manifesté pour les seconds, l'impact direct du PADES sur les succès au palmarès francophone des «meilleurs vendeurs» a certainement eu tendance à diminuer au cours des années 90.

Cela étant, même s'il y a eu un fléchissement marqué, les albums «PADES/MusicAction» représentaient encore, au cours des dernières années, une proportion importante des succès d'albums d'artistes canadiens au palmarès francophone des «ventes» (environ de 30% à 40%). Il peut être ainsi présumé que sans l'appui PADES/MusicAction (situation de référence), les succès d'albums d'artistes canadien au palmarès francophone des ventes auraient été moindres même durant cette période et ce, en particulier du fait d'un moindre succès des albums des compagnies du secteur indépendant. Cela conduit à évaluer que PADES/MusicAction a conservé un impact positif mais dont la portée s'est progressivement atténuée.

Compte-tenu des gains plus significatifs au plan des succès «radio», cela laisse entrevoir les limites qu'a pu avoir le programme, au plan de la pertinence des orientations et de sa portée budgétaire, quant à l'impact en commercialisation. En l'occurrence, les constats présentés ci-dessus montrent une plus grande affirmation des succès d'auto-production dans les succès du palmarès «ventes», mais ils suggèrent également que les compagnies de disques réussissent mieux sur le plan de la commercialisation. Par ailleurs, les résultats d'accréditation indiquent les limites des succès en auto-production par rapport à ceux des compagnies de disque.

L'ajustement en faveur d'un renforcement de l'appui à la commercialisation nationale qui a été engagé à partir de 1997-98 paraît s'inscrire dans le sens des contraintes et besoins. Toutefois, l'obtention d'un impact accru parait requérir une clarification quant au modèle à suivre dans une perspective structurante.

E.3. IMPACTS QUANT AU GENRES DE MUSIQUE ET AUX RÉGIONS

E.3.1. Genres de musique

En 1985, le besoin "*d'augmenter le nombre d'enregistrements sonores de musique classique, de jazz, de musique expérimentale et de musique folk*" avait été identifié, en faisant allusion au fait que ces "*marchés ne représentent que 9% des ventes au Canada*".

Comme le montre le tableau E.19, la part de marché des catégories visées (classique, jazz, country et traditionnel) était toutefois à l'époque significativement supérieure aux 9% susmentionnés, soit 14,5% (en 1984-85). Une dizaine d'années plus tard, les parts de marché de ces différentes catégories musicales étaient sensiblement les mêmes (et faisaient 15,5% au total en 1995-96).
Toutefois, les musiques «classique» et «jazz» avaient notablement accru leurs parts de marché de 1984-85 à 1992-93, mais pour perdre le terrain gagné les années suivantes (voir 1995-96). La musique «country-traditionnelle» avait également obtenu des gains de 1984-85 à 1988-89; après un recul notable au début des années 90 (1990-1993), sa part de marché s'est sensiblement redressée par la suite (1994-96).

Du milieu des années 80 (1984-85) à 1993-94, et plus particulièrement au début des années 90, la musique «populaire-rock», tout en gardant une emprise marquée sur le marché total a vu sa part de marché significativement reculer (d'environ 79% en 1984-85 à 71% en 1993-94) au profit des autres catégories musicales. Comme l'indique le tableau E.20, la tendance au fléchissement de la part de marché «populaire-rock» parait également correspondre à un certain fléchissement de sa part dans le nombre total d'albums mis en marchés, les autres catégories musicales - hormis le «country-folk» - tendant à accroître leur présence. Toutefois, sans que les données disponibles permettent d'apprécier s'il y a inversion de tendance, la part de marché «populaire-rock» s'était notablement redressée en 1995-96 (76%).

Lorsque les statistiques indiquent de faibles variations (1%, 2%) dans la part de marché d'une catégorie musicale, il convient d'avoir une certaine prudence d'interprétation compte-tenu des marges d'erreurs. Toutefois, le fléchissement de la part de marché de la musique «populaire-rock» de 1984-85 à 1993-94 et, corrélativement, l'augmentation d'ensemble de celle des autres catégories musicales, sont suffisamment marqués pour être statistiquement significatifs. Cela reflète une tendance du marché à présenter un degré de diversité sensiblement plus élevé.

Par ailleurs, compte-tenu de la part nettement minoritaire des autres catégories musicales que le «populaire-rock», ce gain de part de marché (de l'ordre de 8% entre

1984-85 et 1993-94) correspond à un différentiel de croissance des ventes très significatif, à l'avantage de ces autres catégories, sur cette période. Dans quelle mesure ce phénomène doit-il à l'impact positif du PADES au plan de la diversité des genres de musique. L'observation de l'évolution de la part des albums à contenu canadien et d'artistes canadiens dans les mises-en-marché selon la catégorie musicale (Tableau E.20) ne fournit pas d'indications en ce sens. Toutefois, considérant que la structure des demandes selon les genres correspondait significativement à la répartition de marché, et considérant que le taux d'acceptation des demandes a été historiquement sensiblement supérieur pour les autres catégories musicales, globalement, que le «populaire-rock», le PADES a certainement joué un rôle positif du point de vue de la diversité, en particulier au niveau de la diversité dans les genres de musique pour les albums à contenu canadien ou d'artistes canadiens. Ses interventions d'appui auprès d'associations spécialisées, par exemple pour la musique Country, sont également à prendre en compte.

À un niveau plus spécifique, si le PADES a eu un impact positif pour le développement du segment indépendant de l'industrie en «musique classique» de l'industrie, il convient aussi toutefois de rappeler que cette catégorie n'a représenté que 1,9% des demandes reçues de FACTOR et leur taux d'acceptation a été de 32%, ces taux étant respectivement de 4,6% et de 77% pour MusicAction. Dans l'ensemble, et alors que la dimension linguistique des marchés revêt une moindre importance pour la musique classique que pour la musique vocale (la dimension segmentation géo-linguistique est à cet égard moins importante), l'affectation de l'aide PADES à ce genre musical ne semble pas avoir été, dans l'ensemble, suffisamment alignée en fonction des paramètres de part de marché et de potentiel de développement.

Tableau E.19: Parts de marché selon la catégorie musicale (1987-1996)

PART DES VENTES SELON LA CATÉGORIE MUSICALE	1982-83	1984-85	1986-87	1988-89	1990-91	1992-93	1995-96
Musique populaire / Rock	77,8%	78,8%	74,8%	75,9%	71,8%	71,6%	75,8%
Classique et genres connexes	5,8%	5,2%	7,5%	6,2%	8,1%	9,8%	5,7%
Jazz	1,8%	1,7%	2,3%	2,1%	2,9%	3,1%	2,3%
Country et traditionnel	7,9%	7,6%	8,1%	11,3%	6,9%	7,0%	7,5%
Enfants	3,1%	2,8%	3,1%	1,6%	2,0%	2,8%	3,0%
Autres	3,6%	3,7%	4,1%	2,9%	8,2%	5,6%	5,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
dont Sous-total Classique + jazz + folk	15,5%	14,5%	17,9%	19,6%	17,9%	19,9%	15,5%

Tableau E.20: Mises en marché selon la catégorie musicale (1987-1996)

GENRES MUSICAUX	1994-95		1993-94		1995-96	
	Part du total des nouveaux albums mis en marché au Canada	Part des albums à contenu canadien dans chaque catégorie musicale	Part du total des nouveaux albums mis en marché au Canada	Part des albums à contenu canadien dans chaque catégorie musicale	Part du total des nouveaux albums mis en marché au Canada	Part des albums d'artistes canadiens dans chaque catégorie musicale
Musique populaire rock	58,2%	13,8%	50,3%	10,7%	49,4%	11,0%
Classique et relié	15,4%	17,2%	19,0%	4,9%	19,7%	7,0%
Jazz	6,8%	10,9%	8,1%	5,4%	9,3%	7,9%
Country et folk	8,8%	24,7%	7,7%	23,2%	5,8%	19,5%
Enfants	1,6%	72,9%	3,1%	12,2%	1,8%	19,8%
Autres	9,3%	16,9%	13,9%	17,8%	14,0%	24,1%
Total	100%	16,3%	100%	11,3%	100%	12,4%

E.3.2. Communautés régionales

Compte-tenu de la concentration géographique de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore autour des pôles de Toronto, Montréal et Vancouver, et des avantages de marché et d'affaires qui suscitent une telle polarisation des entreprises, l'impact d'ensemble positif du PADES sur le développement du secteur indépendant à travers l'élargissement du noyau des compagnies de plus grande taille (dont la rentabilité s'est significativement améliorée et dont les ventes totales se sont davantage accrues que celles du groupe sous-contrôle étranger), s'est principalement matérialisé en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique.

Cela étant, l'accroissement du bassin d'entreprises et de la production, est un phénomène qui, certes à des degrés divers mais significativement, s'est développé dans les diverses régions du Canada. Suivant le profil de l'aide régionale (section C.5), le PADES y a contribué. On observe en effet: (i) d'abord, que la répartition régionale des demandes reçues par FMC correspond dans l'ensemble assez bien à celle du segment indépendant de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore entre ses grandes régions (le PADES a eu dans l'ensemble une diffusion lui permettant de rejoindre les opérateurs du secteur à travers le Canada conformément à leur répartition géographique et à la distribution de l'activité) et (ii) ensuite, au plan de l'accès à l'aide, le taux d'acceptation est sensiblement moindre pour les demandes émanant d'Ontario et de Colombie-Britannique que pour le Québec et l'ensemble des autres provinces.

Toutefois, cet impact positif sur le développement du bassin de petites entreprises et la production dans les différentes régions doit être nuancé au regard de la diminution du chiffre d'affaires moyen de ces petites entreprises dont les ventes totales ont moindrement augmenté (en %) que celles des entreprises de plus grandes tailles.

Les conditions particulières auxquelles peuvent faire face les compagnies - hors les grandes zones métropolitaines - au plan des opportunités de contacts directs, des bassins d'artistes dans la variété des genres (notamment eu égard aux tendances émergentes), de l'infrastructure en services, de l'organisation des tournées, sont des conditions qui sont intrinsèquement reliées aux forces qui gouvernent l'organisation économique sectorielle du point de vue spatial. Un enjeu d'appui est de permettre d'en atténuer la portée. À cet égard, il est possible que le PADES n'ait pas suffisamment maximisé son impact auprès des autres provinces que celles où l'industrie du disque est concentrée, par exemple, pour n'avoir que tardivement étendu son aide à la promotion et à la mise en marché sur le marché national. Dans le même ordre d'idée, l'ouverture du programme à des appuis au plan de l'adaptation technologique, notamment à travers le développement des capacités d'échange d'informations, de réseautage et de promotion-commercialisation avec l'internet, serait de nature à jouer positivement au plan des impacts provinciaux (pour desserrer les contraintes susmentionnées).

Finalement, il faut également noter que le PADES, par son aide aux associations professionnelles/sectorielles et aux événements régionaux /provinciaux, notamment à travers son programme de «Développement des entreprises», a significativement contribué à favoriser la mise en place et le maintien d'une infrastructure de services collectifs d'appui à travers le Canada. Toutefois, les appuis à ce niveau appellent à prendre davantage en compte que d'autres les conditions attenantes au rôle complémentaire que peuvent jouer les provinces et aux limites d'efficacité d'une fragmentation trop poussée des ressources (les structures régionales pouvant être des relais d'appui à favoriser).

E.3.3. Perspective de complémentarité avec les programmes provinciaux

Outre le PADES, les artistes et les entreprises de l'industrie canadienne du disque ont également pu bénéficier au cours des années d'un accès à divers programmes d'appui offerts par les pouvoirs publics de leur province. C'est notamment le cas de l'Alberta, de la Colombie-Britannique, du Manitoba, de l'Ontario, du Québec et de Terre-Neuve. Les programmes offerts diffèrent selon les provinces par l'ampleur de l'aide (relativement à la taille de l'industrie de la musique dans la province) et par la variété et la nature des programmes offerts (appui aux tournées, à la production de disques et de vidéo, à la

commercialisation...). L'aide peut être davantage orientée vers l'appui aux artistes ou vers l'appui aux entreprises (ou satisfaire les deux), vers la musique «populaire» ou plus étroitement «culturelle».

Quels sont les principaux paramètres suivant lesquels se pose la question de la complémentarité du PADES avec les programmes provinciaux (les conditions, les principes généraux et les limites suivant lesquelles cette dimension de complémentarité peut être prise en compte dans le cadre de la gestion du PADES)?

Notion de complémentarité

Il est naturellement souhaitable que le PADES et les programmes d'aide mis en place par les pouvoirs publics provinciaux se complètent harmonieusement et efficacement pour contribuer à l'atteinte des objectifs généraux *du PADES* et vis-à-vis des objectifs plus spécifiques qui peuvent concourir à les satisfaire.

Le phénomène de développement industriel trouve généralement à se déployer, non pas à travers l'existence d'un facteur ou la vérification d'une condition, mais à travers la réunion d'un ensemble de conditions et de facteurs favorables qui jouent en complémentarité et en synergie *au sein du système d'interrelations* entre les activités pour les agents et entre les agents dans cette industrie. En corollaire, le développement est généralement entravé par diverses contraintes qui s'exercent simultanément et tendent à s'entretenir mutuellement tant que certaines d'entres elles ne sont pas simultanément desserrées pour susciter, à partir ou autour d'un noyau suffisant d'opérateurs, l'enclenchement d'un processus de développement.

Ainsi la notion de complémentarité se définit en termes de domaines, d'activités, de cibles et d'instruments complémentaires vis-à-vis du desserrement de contraintes pour mieux atteindre un objectif. L'art de l'intervention d'appui au développement consiste, avec des ressources limitées, à savoir établir - en exprimant des choix - la configuration de programme(s) qui agira avec efficacité sur le groupe de contraintes qu'il est nécessaire et suffisant de lever pour arriver à un tel effet, prenant en compte le fait que certains autres programmes existants peuvent éventuellement déjà contribuer à en desserrer certaines.

Le PADES et la diversité des contextes provinciaux

Le PADES est un programme de développement industriel avec une vocation/portée nationale. Comme tel, il est appelé à intervenir selon les principaux axes autour desquels l'industrie et le marché canadien du disque s'organisent et vis-à-vis desquels les contraintes-clés au développement s'expriment selon des conditions significativement différentes.

Ainsi, les concepteurs du PADES ont pensé ce programme suivant une architecture principalement articulée suivant des volets/programmes complémentaires d'aide pour desserrer une contrainte de financement au regard *des types d'activités* des entreprises du secteur indépendant: production et commercialisation, production d'albums et production de vidéo, commercialisation nationale et commercialisation internationale.

Par ailleurs, le PADES a été conçu et mis en oeuvre de façon à avoir une certaine flexibilité pour adapter et moduler ses interventions pour répondre: (i) aux conditions de marché et aux structures d'organisation significativement différenciées entre les *segments anglophone et francophone* de l'industrie canadienne du disque (et du spectacle) (voir FACTOR et MusicAction) et (ii) aux conditions différenciées des produits/marchés *selon le genre de musique*, conjointement avec des préoccupations d'équité et de diversité (différences dans les conditions d'admissibilité et les conditions d'aide, paramètres internes d'allocation de l'aide par les agences d'exécution).

En ce qui a trait aux «*dimensions régionales*», niveau auquel existent des contraintes et besoins plus spécifiques, compte-tenu des différents contextes et situations, il est demandé aux gestionnaires du programme de les prendre en compte et, pour cela, ces derniers adoptent des critères internes de répartition de l'aide (mais pas des composantes de programmes dédiées pour relever les contraintes spécifiques à ces industries/marchés provinciaux).

En l'occurrence, les orientations et la structuration du PADES, en tant que programme national, doivent satisfaire à certaines exigences et conditions d'efficacité, notamment vis-à-vis d'une dispersion inefficace de ses interventions en termes d'avantages-coûts. De ce point de vue, la mise en place d'interventions adaptées et modulées pour mieux satisfaire certains besoins spécifiques, au niveau provincial, présente certaines limites. Cela étant, la question présente moins d'enjeux si les programmes provinciaux se trouvent déjà à compléter le PADES.

Complémentarité du PADES et des programmes provinciaux

La problématique de complémentarité se pose d'ailleurs en des termes différents et suivant des enjeux de portée disparate (i) selon le degré d'engagement provincial (en termes de montant d'aide relativement à la taille de son industrie de l'enregistrement sonore et du spectacle), et (ii) selon l'importance de cet engagement provincial relativement à celui du PADES, en termes de montant d'aide bénéficiant aux agents de la province: les enjeux de complémentarité seront généralement moins importants, tant au plan d'une interférence inefficace des programmes que d'une dispersion inefficace des ressources, si l'aide publique totale se répartit, par exemple, à 90%/10% entre les deux sources plutôt qu'à 50%/50%.

Le potentiel de complémentarité des programmes provinciaux pour le PADES peut en principe s'établir:

(i) par leur prise en charge de champs /domaines /clientèles-cibles /instruments connexes au regard de ces besoins spécifiques mais pertinents au regard des objectifs du PADES;

(ii) par la mobilisation de ressources vouées à servir les mêmes objets /domaines /activités /clientèles /projets que le PADES, mais en contribuant ainsi à répondre plus largement aux besoins (faisabilité d'un plus grand nombre de projets, notamment dans le cas d'indivisibilités, par exemple pour la tenue de grands événements, d'une tournée...).

Les principaux risques et motifs d'attention pour le PADES résident moins dans un manque de complémentarité éventuel par dispersion inefficace dans l'allocation des ressources que dans l'existence d'interférences et de chevauchements tels que les programmes provinciaux seraient de nature à nuire à l'efficacité du PADES. La question de la complémentarité deviendrait alors nécessairement un enjeu.

Comment le PADES peut-il envisager d'y répondre? Dans quelle mesure l'adaptation du PADES pour supprimer ces interférences néfastes est-elle possible (unilatéralement ou conjointement, par entente avec les responsables provinciaux) et justifiée dans le cadre du PADES en tant que programme national et eu égard à ses propres conditions d'efficacité?

Ainsi la question de la complémentarité peut se poser en pratique avec une plus grande acuité lorsque l'aide provinciale est significative par rapport à celle du PADES dans la province et lorsqu'il existe des interférences et chevauchements nuisibles au PADES; mais elle soulève alors la question des possibilités recevables d'adaptation du PADES.

Le cas du Québec

La SODEC est un intervenant d'appui majeur pour l'industrie de la musique au Québec. En 1998-99, la SODEC a consacré 3,8 millions$ à son programme d'aide aux entreprises du disque et du spectacle, 6 millions$ pour l'ensemble de ses programmes de subventions et d'aide remboursable dans le domaine, outre l'aide par ses programmes de financement et la mise en place de crédits d'impôts. Cette année-là, ces montants d'aide ont globalement été plus importants que l'aide totale PADES vers l'industrie du disque et du spectacle au Québec (environ 4 millions$).

Le guichet MusicAction s'adresse à un segment francophone de l'industrie qui est massivement concentré au Québec. Cela ouvre la voie à une flexibilité d'adaptation en vue d'établir une bonne complémentarité avec les programmes du Québec, dans la mesure où le PADES/MusicAction peut configurer ses programmes/opérations pour satisfaire ses responsabilités vis-à-vis de l'ensemble du segment francophone au Canada.

La SODEC pratique également une approche industrielle et appuie en bonne partie les mêmes clientèles d'entreprises, d'événements et d'institutions. Ses interventions peuvent être complémentaires pour le PADES dans la mesure où elles contribuent ainsi à accroître l'aide pour les objets qui correspondent aux siens, auprès des mêmes clientèles-cibles (et bénéficiaires). S'il est, à cet égard, certain qu'il existe une complémentarité notable, il est difficile de l'évaluer compte-tenu de l'approche différente de la SODEC.

En l'occurrence, l'approche «entreprise /plan d'affaires» de la SODEC, la variété des types d'instruments qu'elle offre, les aspects d'appui au développement des capacités et des marchés qu'elle ouvre sur base entreprise (plutôt que sur base produits/projet comme MusicAction) s'inscrivent dans une approche d'appui au développement industriel plus globale que celle du PADES.

Il est difficile de discerner/départager les rôles effectifs du PADES et des programmes/instruments SODEC et leur degré de complémentarité - compte-tenu des

approches différentes (entreprises -plan d'affaires / projet-album-activités). Par ailleurs, l'approche plus ouverte et plus claire de la SODEC (en termes d'instruments et d'appui industriel), ainsi que les fonds mobilisés, sont des facteurs favorables à l'affirmation de son positionnement.

D'un point de vue général, il s'agirait peut être d'aborder la question des possibilités d'une meilleure adaptation du PADES lui-même aux différents types de contextes industriels directement, la recherche de complémentarité avec les programmes provinciaux n'en constituant qu'un élément.

E.4. SYSTÉMATISATION DE LA COLLECTE STATISTIQUE

Comment les différentes sources d'information statistique (CRTC, Soundscan, Broadcast Data System, Statistique Canada) pourraient être collectées et utilisées pour cette évaluation et pour fournir périodiquement le MPC les informations / mesures de performances pertinentes relatives à l'impact du PADES?

Dans une optique de gestion efficace, le PADES devrait être doté d'un *cadre de rendement* définissant les indicateurs appropriés pour mesurer périodiquement les résultats atteints au regard des objectifs généraux et des objectifs plus spécifiques des volets et programmes du PADES. Pour mesurer ces indicateurs, il est nécessaire de mettre en place un système d'information pour rassembler et organiser de manière adéquate les données statistiques requises. Il s'agit alors notamment de déterminer de quelle façon les différentes sources d'informations statistiques sur l'industrie du disque peuvent être collectées et utilisées.

Les types de données requises pour le système d'information ne sont pas seulement les données statistiques sectorielles. Le système d'information doit rassembler 3 groupes de données:

- des données statistiques sectorielles sur le marché et l'industrie canadienne de l'enregistrement, le secteur indépendant et les produits d'artistes canadiens;
- des données statistiques sur les caractéristiques et performances des bénéficiaires du PADES;
- des données sur le profil de l'aide à ces bénéficiaires.

Les données disponibles doivent permettre d'établir les liens entre ces niveaux.

La question posée concerne le premier point. Parmi les données statistiques sectorielles pertinentes pour le système d'information PADES, certaines font partie des produits statistiques courants que livrent déjà ces sources. Toutefois, le potentiel d'intérêt de ces sources pour un système d'information du PADES n'est pas restreint à ces produits courants qui présentent des limites diverses attenantes à la variété des types d'indicateurs utilisés, des catégories d'agents ou de produits auxquels ils s'appliquent et aux niveaux d'agrégation auxquels ces catégories sont définies. Ce potentiel dépend des possibilités qu'offrent les bases de données primaires de ces sources pour engendrer une variété d'autres données statistiques requises pour établir des mesures de performance pertinentes au PADES.

Il s'agit alors de soupeser, en termes d'avantages-coûts, les arrangements possibles avec ces sources, pour déterminer la manière la plus efficace de procéder quant à la portion des compilations requises qui seraient prise en charge par Patrimoine canadien et/ou par ces sources. Par ailleurs, il convient aussi de considérer - dans le cadre de cette problématique de la collecte - que les sources existantes ne disposent pas nécessairement de tous les types d'informations clés requis. Patrimoine canadien peut alors envisager, soit de développer sa propre collecte d'information primaire, soit de passer des arrangements avec les sources existantes pour qu'elles adaptent leur propre cueillette de données.

Les types de données statistiques sectorielles requises concernent:

- des données sur les caractéristiques et performances des entreprises

  - production /mises en marché et contenu canadien,
  - montant et structure des revenus, contenu canadien et marchés géographiques,
  - montant et structure des coûts,
  - bénéfices et pertes,
  - situation financière,
  - catalogue,
  - emploi,
  - aide publique...

  Les données doivent permettre d'effectuer des regroupements catégoriels, ou être fournies selon des regroupements catégoriels selon la taille des entreprises, les genres de musiques, la province de domiciliation, l'origine du contrôle,...

- des données sur la diffusion radio et sur les succès radio et de ventes, de manière à positionner les succès canadiens.

Le système d'information doit permettre de calibrer les résultats attendus, de suivre l'évolution des indicateurs relatifs aux objectifs et d'évaluer les impacts du programme.

En ce qui concerne les données sur les caractéristiques et performances des entreprises, *Statistique Canada* se présente comme la principale source de référence existante. Toutefois, il convient de considérer:

(i) premièrement, que l'enquête sur l'industrie de l'enregistrement sonore est réalisée par Statistique Canada une année sur deux; au fin de suivi sectoriel dans le cadre du PADES, cette périodicité est trop longue (il serait nécessaire d'avoir une enquête annuelle);

(ii) deuxièmement, que même avec les tris spéciaux, Statistique Canada ne peut pas fournir certains indicateurs de performance qu'il serait important de pouvoir suivre dans le cadre du PADES; par exemple la taille des marchés régionaux ou provinciaux, des indicateurs de performance selon la taille des entreprises et leur spécialité (selon le genre de musique) au sein du segment sous contrôle canadien; par ailleurs, il est important de pouvoir disposer d'indicateurs sur la situation financière des entreprises et d'informations plus complètent sur les capacités des entreprises;

(iii) troisièmement, que si Statistique Canada présente toutes les garanties voulues en termes de normes d'enquête, Patrimoine Canadien aurait davantage d'autonomie et de flexibilité en effectuant et en gérant lui même ses enquêtes permanentes/récurrentes; en l'occurrence cette base de données lui permettrait de développer son propre modèle de simulation industrielle, notamment dans l'optique d'évaluer et de comparer l'impact de différents scénarios et formes instrumentales d'aide;

Différentes voies d'organisation de la collecte de ce genre de données sont envisageables. Une combinaison qui pourrait privilégiée consisterait:

(i) à établir un arrangement avec Statistique Canada, permettant aux deux ans d'obtenir les données requises sur l'ensemble du secteur selon un format préconvenu;

(ii) à prendre en charge, au niveau de Patrimoine Canadien, une enquête auprès du secteur indépendant, intercalée aux deux ans avec celle de Statistique Canada (qui porte sur l'ensemble de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore), pour constituer et mettre à jour annuellement, complémentairement avec le produit de Statistique Canada, la base de données sur ce secteur indépendant;

Il serait également envisageable, de manière plus limitée, mais plus facile pour la collecte et dont les résultats devraient rester statistiquement pertinents compte-tenu de la large base de clientèle du PADES, de demander à chaque année aux bénéficiaires, en tant que condition d'aide, de compléter le questionnaire d'enquête (ce questionnaire pouvant être du type utilisé lors de l'enquête effectuée dans le cadre de cette étude).

En ce qui concerne les données relatives aux succès radio et succès de ventes, la formule de collecte utilisée dans le cadre de la présente étude pourrait être reprise sur une base annuelle régulière suivant des arrangements avec The Record et l'ADISQ.

F. PRINCIPAUX RÉSULTATS ET RECOMMANDATIONS

F.1. L'IMPACT DU PADES ET SES FACTEURS DÉTERMINANTS

Impact

Au regard des objectifs du programme, la présente étude conduit à évaluer que le PADES a été un succès, depuis sa mise en place en 1986, dans la mesure où il a principalement contribué:

(i) à accroître le nombre, la qualité et la disponibilité des albums d'artistes canadiens et à contenu canadien mis en marché;

(ii) à développer le secteur indépendant sous-contrôle canadien à travers l'élargissement du noyau des compagnies de plus grande taille dont la rentabilité s'est significativement améliorée et dont les ventes totales se sont davantage accrues que celles du groupe sous-contrôle étranger;

(iii) à maintenir pour les albums à contenu canadien et pour le segment des compagnies sous-contrôle canadien des parts de marché qui, sans son appui, auraient probablement connu des glissements marqués;

(iv) à soutenir la variété de la production selon les genres musicaux, y compris la musique spécialisée, et selon les régions, davantage qu'elle ne l'aurait été sans son appui;

(v) à l'obtention d'un nombre appréciable de succès canadiens de radiodiffusion et de ventes.

Cependant, son impact a été relativement modeste sous plusieurs aspects dont:

(i) la consolidation insuffisante du segment indépendant, y compris au niveau des plus grandes compagnies;

(ii) les difficultés à maintenir les gains d'abord obtenus en matière de succès de radiodiffusion;

(iii) le moindre impact au plan des succès de vente, en particulier en ce qui concerne les albums du palmarès anglophone;

(iv) la diminution du chiffre d'affaire moyen des petites entreprises dont le nombre s'est certes accru au cours des années mais dont les ventes totales ont moindrement augmenté.

Efficacité

Au cours des années des gestionnaires ont apporté des améliorations notables. Par exemple, les coûts administratifs ont été contenus, sinon réduits relativement au volume d'activités. Toutefois, l'étude laisse ressortir que l'impact a pu être limité par différents facteurs d'inefficacité dont:

(i) le manque de clarté des orientations stratégiques générales, en termes de cohérence/complémentarité et d'exercice des choix nécessaires pour éviter la dissémination;

(ii) l'inadaptation de l'approche ponctuelle par projet;

(iii) l'absence d'un cadre de rendement servant de référence pour suivre les résultats et guider les ajustements requis;

(iv) la portée modeste de ces ajustements au regard de l'évolution de l'industrie, des marchés, des technologies et des besoins nouveaux du secteur indépendant;

(v) l'usage d'instruments qui n'ont pas permis d'exercer un levier pour susciter un apport suffisant de ressources complémentaires et d'investissement privé (notamment suivant le meilleur arrimage initialement envisagé avec les secteurs bancaire et du capital de risque);

(vi) les améliorations nettement insuffisantes pour se doter d'une infrastructure et de systèmes d'information et d'analyse adéquats

Ces facteurs d'inefficacité trouvent eux-mêmes en partie leur cause dans une certaine inadaptation du cadre organisationnel et de gestion.

Ressources et atteinte des objectifs

Si des ressources publiques plus importantes avaient été mobilisées dans le programme, tel qu'il a été configuré et géré, son impact aurait probablement été sensiblement accru, mais compte-tenu de la performance elle-même en demi-teinte au plan de l'efficacité, son rendement en termes de gestion des fonds publics n'en aurait pas nécessairement été mieux assuré.

Toutefois, il convient aussi d'entrevoir les contraintes et limites intrinsèques à l'impact attendu du programme qui peuvent également résulter de l'insuffisance des ressources mobilisées, même dans l'hypothèse d'une gestion plus efficace. Dans la perspective d'améliorations qui peuvent être apportées pour assurer une plus grande efficacité au PADES, la question de l'adéquation des ressources doit également être posée.

Les questions de fond sont les suivantes:

(i) quels objectifs généraux et spécifiques veut-on atteindre?

(ii) à travers quels indicateurs vérifiables peut-on les traduire et quels niveaux de résultats doivent être visés pour être considérés comme un degré d'atteinte nécessaire et satisfaisant des objectifs?

(iii) est-il envisageable, et dans quelle mesure, d'atteindre de tels résultats?

(iv) compte-tenu des contraintes à lever, des clientèles à appuyer et des instruments disponibles, comment faut-il organiser l'aide pour atteindre ces résultats efficacement?

En l'occurrence, plusieurs intervenants ne semblent pas, par exemple, considérer qu'il soit possible d'influencer très significativement la part de marché des albums d'artistes canadiens et des compagnies du secteur indépendant sous-contrôle canadien sur le marché canadien. D'autres, ce qui revient plus ou moins au même, considèrent que cela est envisageable moyennant un appui considérablement plus important.

Dans un cas comme dans l'autre, la perspective de l'allocation efficace des fonds publics ne serait pas nécessairement satisfaite.

Étude Économique Conseil croit qu'il est envisageable de réaliser des gains plus significatifs et mieux assurés sur ce plan pour, entre autres, les raisons suivantes:

(i) la très faible part de marché du répertoire à contenu canadien,
(ii) l'obtention de certains résultats tangibles par le PADES jusqu'à présent malgré les choix organisationnels et leurs limites, et
(iii) l'exemple d'autres pays comme la France où, même si c'est à travers les majors, le répertoire national s'impose plus largement.

L'obtention de tels gains représente certainement un défi difficile et ils ne pourront être réalisés qu'à travers une augmentation importante des ressources et capitaux mobilisés. Les objectifs généraux du PADES donnent au programme vocation à exercer une influence de portée sectorielle (c'est-à-dire ayant des impacts suffisamment marqués et étendus pour être tangibles et vérifiables par des indicateurs).

Initialement, quels pouvaient être les impacts attendus d'une dotation annuelle de 5 millions$...

> ***... s'adressant à un groupe sous contrôle canadien d'une multitude d'intervenants dont une centaine de compagnies d'enregistrement sonore qui réalisaient des ventes totales de l'ordre de 60 millions$ - dont 32,5 millions$ en ventes d'enregistrements sonores et 15,3 millions$ à contenu canadien -***
>
> ***... dans une industrie pesant de l'ordre de 360 millions$ (1985-86) dominée par une poignée d'entreprises multinationales sous contrôle étranger réalisant près des 9/10ème des ventes totales d'enregistrement (87,4%)?***

Lors de la mise en place du programme, l'aide annuelle de 5 millions$ représentait l'équivalent de 14% des ventes d'enregistrements sonores du groupe de compagnies sous-contrôle canadien et cet apport était encore plus significatif au regard de leurs ventes d'enregistrements à contenu canadien: près de 30%.

Toutefois, la dotation de 1995-96 (4,45 millions$) ne représentait plus, cette année-là, que 3,7% des ventes d'enregistrements sonores et 8% de ceux à contenu canadien des compagnies sous contrôle canadien.

L'augmentation de l'aide à partir de 1997-98 (9,45 millions$) replaçait cet apport à un niveau de l'ordre de 15% des ventes totales d'enregistrements sonores des compagnies sous-contrôle canadien.

La baisse de l'importance relative de l'aide peut aussi se figurer au regard de l'augmentation du nombre de compagnies sous-contrôle canadien (représentant grossièrement le bassin maximum de demandeurs potentiels). D'environ 40 000$ par compagnie en 1986-87, elle serait passée à environ 15 000$ en 1995-96.

À titre suggestif, le tableau ci-après (F.1) établit des scénarios hypothétiques de résultats et d'impact attendu du PADES (tels que l'un ou l'autre aurait par exemple pu être défini lors de la conception du programme en 1985-86). Il illustre le genre de cadrage général qu'il est en principe nécessaire d'établir (partant des résultats à atteindre pour déterminer les ressources requises ou partant des ressources pour déterminer les résultats envisageables). Mais il est ici présenté pour se figurer que l'obtention de gains vraiment significatifs au plan des parts de marchés des compagnies du secteur indépendant et des albums d'artistes canadiens aurait requis des performances très élevées de la part de ces compagnies. L'atteinte de tels résultats ne pouvait pas se concevoir sans un accroissement important des investissements et du financement.

Les 5 scénarios présentés supposent implicitement que l'aide a un important effet de levier sur les investissements en production et en commercialisation puisqu'en bout de ligne, ils montrent des impacts marqués sur les ventes et les parts de marché. Il y a d'ailleurs lieu de noter que, compte-tenu de la faible taille du secteur indépendant lors de la mise en place du programme et de son positionnement très minoritaire, les impacts attendus en matière de renforcement étaient de nature à s'exprimer plus clairement en termes de croissance et de différentiel de croissance entre les groupes sous-contrôle «canadien» vs. «étranger» et les produits «à contenu canadien» vs. «étranger»[40], plutôt qu'en termes d'évolution des parts de marché.

---

[40] Le "renforcement" du groupe des entreprises sous-contrôle canadien peut s'exprimer et être appréhendé directement par: sa croissance (marchés canadien et étrangers), sa rentabilité d'ensemble, le degré suivant lequel des entreprises ont "gradué" et contribué à établir et à consolider un noyau élargi et plus stable de compagnies de plus grande taille aux capacités élargies, l'augmentation de ses succès, sa capacité d'avoir contribué au succès de nouveaux talents...

Le premier scénario sera ici pris comme exemple pour expliquer ce tableau F.1:

- Hypothèse de référence (évolution attendue sans le programme à l'horizon 10 ans, soit 1995-96):
  - la croissance annuelle moyenne du marché pour les dix prochaines années est estimée à 5,76%; en 10 ans, les ventes du secteur augmenteraient de 75%;
  - le groupe sous-contrôle canadien et le groupe sous-contrôle étranger devrait croître au même taux de 5,76% ainsi que leurs ventes respectives de produits à contenu canadien et à contenu étranger;
  - cette croissance s'applique à partir de la situation de 1985-86 où:
    - *le groupe sous-contrôle canadien réalise 12,6% des ventes totales (87,4% pour le groupe étranger);*
    - *les produits à contenu canadien représentent 13,4% des ventes totales (les produits étrangers 86,6%);*
- Hypothèse avec programme (résultats attendus avec la mise en place du programme):
  - une croissance annuelle moyenne de 10% des ventes pour le groupe canadien et de 5% pour le groupe étranger,
  - ces taux de croissance s'appliquent aussi respectivement, pour chacun, aux produits à contenu canadien et à contenu étranger (sur la base de leurs structures de ventes de 1985-86);
- Impacts du programme:
  - le groupe sous contrôle canadien aurait des ventes attendues qui seraient multipliées par 2,6 en 10 ans (au lieu de 75% sans le programme): le programme aurait ainsi contribué à augmenter les ventes de ces compagnies de plus du double de l'augmentation estimée sans programme (x 2,12);
  - le renforcement du groupe sous contrôle canadien, bien explicite à travers le différentiel de taux de croissance, peut aussi se figurer en comparaison avec la moindre augmentation (63%) des ventes du groupe sous-contrôle étranger durant la même période prospective;

- du fait de l'engagement plus élevé du groupe canadien dans les produits à contenu canadien, les ventes des produits à contenu canadien auraient également plus que doublées (x 2,06 au taux de croissance annuelle moyenne de 7,5%), l'impact différentiel du programme étant un accroissement des ventes d'albums à contenu canadien de 41% supérieur à celui qui pouvait être attendu sans programme;

- la part de marché du groupe sous contrôle canadien devrait atteindre 18,7% au lieu de 12,6% (initialement et maintenue à ce niveau sans le programme);

- celle des produits à contenu canadien devrait passer à 15,8% dans un horizon de 10 ans (contre 13,4% initialement et maintenu sans le programme);

- suivant l'hypothèse qu'une injection annuelle de fonds publics de 5 millions$ sur la période serait nécessaire et suffisante pour supporter les objectifs attendus, l'injection de 50 millions$ sur 10 ans aurait généré 120 millions$ de ventes additionnelles pour le groupe sous contrôle canadien (soit un rendement de 2,4$ par dollar injecté) et aurait généré 46 millions$ additionnels pour les produits à contenu canadien (soit un rendement de 0,92$ par dollar public injecté)[41].

[41] Le "rendement" est ici évalué en termes d'unités de dollars de ventes générées pour chaque dollar injecté. D'autres indicateurs de rendement peuvent également être pertinents. Par exemple, en termes de taxes générées par ces ventes additionnelles et d'impôts reliés à l'amélioration de la rentabilité des compagnies. Ou encore, le rendement en termes d'effet de levier de l'aide publique sur l'investissement privé dans le secteur (dans la première entente de 1986 entre le Gouvernement et FMC, un article stipulait que : "*FMC fournit à la ministre des Communications les données lui permettant d'évaluer le rendement de la contribution au fur et à mesure de l'application de la présente entente*").

Tableau E.1: Scénarios hypothétiques / Exigences de croissance et atteinte d'objectifs de part de marché

BASE 1985-86 / HORIZON 10 ANS	Scénario A.1	Scénario A.2	Scénario B	Scénario C.1	Scénario C.2
Situation initiale (1985-86) VENTES	Industrie 257 millions$ Groupe contrôle canadien 32.5 millions$ (15.3 cancon) Groupe contrôle étranger 224.5 millions$ (19.2cancon) Part de marché cancon 13,4% Part de marché groupe ctl can. 12,6%				
Hypothèses de tx de croiss.Annuel moyen des ventes sans programme (situation de référence)	Croissance uniforme		Affaiblisst. groupe.ctr.canadien & prodts cancon.		
Industrie	5,76%		5,73%		
Produits cancon	idem		4,60%		
Groupe ss-ctr.can	idem		idem		
- produits cancon	idem		idem		
- produits étrang.	idem		idem		
Groupe ss-ctr étranger	idem		5,89%		
- produits cancon	idem		4,60%		
- produits à cont.étranger	idem		6,00%		
Hypothèses de taux de croissance annuel moyen des ventes avec programme	Pas d'impact croiss.sectorielle Déplact. de marché au profit des firmes ss-contrôle can. & prodts cancon			Impact posit.croiss.sect./ Déplact.marché en faveur firmes ss-contrôle can.& prodts cancon	
Industrie	5,76%	5,73%	5,73%	6,31%	6,63%
Produits cancon	7,48%	9,03%	9,03%	10,81%	10,87%
Groupe ss-ctr.can	10,00%	9,40%	9,40%	10,58%	10,78%
- produits can.	idem	12,00%	12,00%	15,00%	15,00%
- produits étrang.	idem	6,50%	6,50%	4,60%	5,20%
Groupe ss-ctr étranger	5,00%	5,09%	5,09%	5,54%	5,89%
- produits cancon	idem	6,00%	6,00%	6,00%	6,17%
- produits à cont.étranger	idem	5,00%	5,00%	5,50%	5,86%
Impact attendu du programme sur les ventes(*)					
- Industrie	nul	nul	nul	+13,15%	+20,6%
- groupe ss-ctr.can	x 2.12	x 0.95	x 2.56	x 2.05	x 2.14
- groupe ctr.étranger	-16%	-13,8%	-16,7%	-7,3%	0%
- produits à contenu canadien	+41%	+84,3%	x 2.42	x 2.15	x 2.18
Impact attendu parts de marché					
- groupe ss-ctr.can	+6,1pts%	+5,1pts%	+5,1%	+6,1pts%	+5,9pts%
- produits à contenu canadien (**)	+2,3pts%	+2,4pts%	+4,9pts%	+6,9pts%	+6,4pts%
Rendement attendu (injection 5millions$ x 10 ans) (***)					
- Industrie	nul	nul	nul	0.5$/1$	0.79$/1$
- groupe ss-ctr.can	2.4$/1$	2$/1$	2.56$/1$	3.19$/1$	3.35$/1$
- produits à contenu canadien	0.92$/1$	1.9$/1$	2.47$/1$	3.6$/1$	3.65$/1$

Notes du tableau F.1:

(*) (Ventes avec PADES année 10 - Ventes sans PADES année 10) / (Ventes sans PADES année 10 - Ventes année initiale);
(**) [Part de marché (%) l'année 10] - [Part de marché (%) initiale];
(***) [Ventes avec PADES année 10 - Ventes sans PADES année 10] / Total fonds injectés.

La comparaison entre les différents scénarios permet de se rendre compte de la sensibilité des résultats suivant les hypothèses posées (et en fait de se rendre compte des éléments d'analyse économique préalable requis pour fixer des résultats attendus "atteignables" en relation avec les ressources). L'exercice montre également que les taux de croissance et différentiels de croissance qui étaient requis pour obtenir des gains significatifs dans le positionnement de marché des albums à contenu canadien et des compagnies sous-contrôle canadien étaient relativement élevés (et ils le seraient également aujourd'hui).

Par contre, l'hypothèse selon laquelle une injection annuelle de 5 millions$ aurait permis d'atteindre de tels objectifs constitue clairement une sous-estimation. La condition nécessaire (mais non suffisante) pour satisfaire valablement les objectifs est de parvenir à mobiliser le financement requis pour soutenir une telle croissance et de tels gains compétitifs. L'effet de levier de financement de la contribution publique du PADES aurait éventuellement pu être plus élevé avec des instruments plus adaptés, mais il est difficilement envisageable que cet effet aurait alors pu être suffisant pour satisfaire les hypothèses et résultats attendus des scénarios les plus favorables (type C) du tableau F.1.

Le genre d'exercice de cadrage présenté ci-dessus a vocation à être appliqué aux différents objectifs retenus avec les indicateurs appropriés (par exemple, en ce qui concerne la consolidation financière des entreprises).

F.2. LA PERTINENCE DU PADES AU REGARD DES CHANGEMENTS TECHNOLOGIQUES ET DE LA GLOBALISATION DANS L'INDUSTRIE DU DISQUE

F.2.1. Tendance des ventes au niveau mondial

Après une période de relative stabilité et de croissance soutenue, l'industrie de la musique fait maintenant face à des changements économiques et technologiques importants en même temps que ses ventes - au plan international - ont tendu à stagner à partir du milieu des années 90.

Suivant le tableau F.2 qui présente l'évolution des ventes totales d'enregistrements sonores à travers le monde de 1981 à 1997, celles-ci sont passées de 12,3 milliards de $US en 1981 à plus de 38,0 milliards de $US en 1997 (soit une moyenne annuelle de 7,3%). À l'exception de quelques années, la croissance des ventes d'enregistrements sonores a été plus importante durant la première moitié des années 1990 que lors de la décennie précédente. Ceci s'explique en bonne partie par l'introduction du format «compact» (CD) vers la fin des années 1980 et le début des années 1990. En adoptant cette nouvelle technologie digitale comme format de préférence, l'industrie du disque a suscité une demande d'albums et de compilations d'anciens titres en catalogue, les consommateurs voulant recréer leurs collections de musique en format CD. Durant cette période, c'est-à-dire de 1985 à 1995, les ventes de l'industrie du disque ont cru de 221%, soit une moyenne annuelle de plus de 12%.

Avant cette période, l'industrie avait connu quelques années plutôt difficiles: de 12,3 milliards de $US en 1981 la demande a baissé de presque 9% l'année suivante pour atteindre 11,2 milliards de $US. 1984 et 1985 ont également été de «mauvaises années» pour l'industrie mondiale du disque (taux de croissance des ventes courantes de 0% et 2,1% respectivement). Plus récemment, l'industrie a connu une certaine récession avec une stagnation des ventes en 1996 (0,3%) et un recul en 1997 (-3,6%).

Il est opportun de se demander si l'introduction les nouvelles technologies digitales de distribution (internet, MP3) aura le même effet sur la demande globale au début des années 2000 que le CD vers la fin des années 80 et subséquentes.

Tableau F.1
Demande globale d'enregistrements sonores
(en millions de $ US)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Ventes	12 300	11 200	12 000	12 000	12 250	14 000	17 000	20 300	21 500
Croissance (%)	–	-8.9	7.1	0.0	2.1	14.3	21.4	19.4	5.9
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1981-97
Ventes	24 104	27 150	29 199	30 906	35 803	39 374	39 509	38 077	
Croissance (%)	12.1	12.6	7.5	5.8	15.8	10.0	0.3	-3.6	210

Source: International Federation of the Phonographic Industry (IFPI), **The Recording Industry in Numbers**.

F.2.2. Technologies digitales

La révolution digitale a déjà substantiellement gagné la technologie de l'industrie de la musique, de la manière dont la musique est enregistrée, «packagée», diffusée, distribuée à sa consommation. Il est certain que cette technologie aura à l'avenir des impacts très importants, particulièrement à travers son utilisation dans le système de distribution. Cela étant, si des directions se dessinent aujourd'hui plus nettement qu'il y a seulement un an ou deux, les répercussions et les changements dans l'organisation de l'industrie ne sont pas encore parfaitement clairs. Cela dépendra notamment d'une série de facteurs indépendants et interreliés tels que les réglementations gouvernementales, l'innovation technologique, la normalisation industrielle, les préférences des consommateurs et les stratégies de groupes.

Il est certain que tous les intervenants du secteur - compagnies de disques, artistes (interprètes, auteurs et compositeurs), distributeurs, détaillants, entreprises du spectacle, éditeurs de musique - sont concernés par ces enjeux technologiques stratégiques, avec une certaine urgence. La productivité peut être accrue, la qualité améliorée, la disponibilité et l'accès à la musique accrus, certains sauront /pourront tirer profit des nouveaux marchés, alors que d'autres ne pourront s'adapter et se maintenir selon les nouvelles conditions de marché et normes industrielles.

Distribution

L'impact attendu le plus décisif de la technologie digitale sur l'industrie du disque et de la musique s'exercera certainement à travers la fonction «distribution». Les consommateurs ont déjà, et auront de plus en plus largement l'opportunité d'acheter de la musique sous forme de fichiers transmis par l'intermédiaire des médias électroniques, de les stocker dans leur ordinateur ou de les transférer à un format digital de leur choix (DAT, CD, CDR, CDRW, DVD, etc...) en préservant la qualité sonore.

Bien que l'industrie de la musique ait, de longue date, passé avec succès différentes étapes d'innovation technologique (enregistrements phonographiques, cassettes enregistrées, bandes multipistes, disques compacts et bandes digitales audio), la présente technologie digitale est vraiment «révolutionnaire» en ce sens qu'elle est porteuse de changements relatifs à la nature et au caractère des relations économiques au sein de l'industrie et vis-à-vis des consommateurs. Dans un futur proche, il semble inévitable qu'une part importante de la livraison des produits musicaux, des compagnies de disques jusqu'aux consommateurs s'effectuera sous forme électronique sans support physique. Les compagnies de disques sont devenus en mesure de transiger directement avec les consommateurs par média électronique, les distributeurs et les détaillants - qui peuvent aussi y recourir - se trouvent toutefois plus ou moins menacés dans leur rôle traditionnel et ils seront amenés à se repositionner.

Dans cette problématique, les majors, en tant que producteurs, détenteurs de vastes catalogues de droits et de titres, distributeurs, disposent d'atouts importants à faire valoir pour s'engager cette voie. Comme le suggère le rachat de Time-Warner par AOL, la valorisation de ces atouts a pour corrélat un positionnement favorable quant à l'accès, la visibilité, le capacité promotionnelle et l'achalandage bien ciblé, notamment eu égard aux portails. Même dans le cadre d'une stratégie de niche, il parait clair que les compagnies de disques du secteur indépendant, du fait de leur moindre taille, devront pouvoir, pour aller dans cette voie, envisager des formes de regroupements entre elles pour consolider leurs moyens (catalogues, capacités de promotion, prix de portail, comptoir de ventes en ligne), ou revoir et trouver des formules d'arrangements avec les distributeurs et en promotion-diffusion les mieux adaptées. Quoiqu'il en soit, l'acquisition et le développement de capacités technologiques est incontournable et le PADES devrait pouvoir répondre à ces besoins pour faciliter ce virage en considérant les dimensions et clientèles en production, diffusion, distribution. Les compagnies de disques doivent se positionner stratégiquement et être pro-actives tout en préservant une flexibilité d'adaptation aux formes émergentes variées de distribution qui voient le jour.

Les enjeux industriels concernent notamment:

- **le «copyright»** — assurer que les artistes, auteurs, compositeurs, labels sont équitablement rémunérés pour l'usage des musiques et albums;
- **le «piratage»** — contrôler les copies et la distribution illégales des albums /chansons;
- **le rôle traditionnel des distributeurs et des détaillants** — satisfaire l'accroissement de la demande pour la distribution électronique des albums/pièces musicales en restant loyal et responsable («supportif») vis-à-vis des intérêts communs et au regard du rôle que les fonctions traditionnelles de distribution et de ventes au détail sont encore appelées à jouer à l'avenir.

Enregistrement /production

Avec l'avancée de la technologie digitale depuis le milieu des années 80, les coûts de production de CD ont fortement diminué. Il est devenu possible pour un artiste ou un groupe de réserver un studio et de sortir un produit de haute qualité en quelques jours. Les jeunes artistes et groupes musicaux ont pu plus facilement s'auto-produire. Par ailleurs, cela a également permis à de jeunes entrepreneurs de créer des «labels» et d'opérer rentablement à moindre échelle avec un label indépendant. Les phénomènes suivants en découlent:

- **démo CD** — L'importance du CD, comme démo, par rapport à la cassette enregistrées; le CD n'est pas seulement une fin en soi, mais aussi un moyen;
- **auto-product. par des artistes** — Accroissement du nombre et de l'importance relative des CD auto-produits; le «label» n'est plus un partenaire incontournable dans l'équation de l'enregistrement sonore. Au Canada, les agences d'exécution ont répondu à cette tendance, contribuant ainsi à la servir. Le goulot d'étranglement est la promotion et la distribution. Des artistes ou des groupes se retrouvaient eux-mêmes avec 500 à 1000 CD à donner comme démos, à vendre pendant leurs spectacles ou à laisser en consignation chez des détaillants de leur région;

- **autonomie / labels** en relation avec la tendance à l'auto-production, des artistes et des groupes se sont sentis plus autonomes vis-à-vis des compagnies de disques. Maintenant que les possibilités de promotion et de distribution, à moindre coût, sont plus ouvertes à l'espace international et potentiellement utilisables avec un minimum de technologie électronique, d'organisation, d'imagination, le «do-it-yourself» pouvait, avec cette autonomie, rimer avec liberté artistique.

F.2.3. Globalisation et intégration

Les majors

Depuis l'invention de l'industrie phonographique, une large part de l'industrie globale de la musique a été entre les mains d'un nombre relativement restreints d'agents, dénommés comme les «majors». A la fin des années 90, ce noyau de majors ne comprenait que Polygram, Sony, EMI, BMG et Warner. Ensemble, ces majors pesaient 80% de l'industrie du disque et plus de 40 milliards US$.

Avec les majors, l'économie du disque, et plus globalement, de la musique est sans doute celles, parmi les industries du divertissement, qui est la plus «globalisée». Par rapport à l'industrie du film, par exemple, ses majors incluait jusqu'à récemment des compagnies d'Allemagne, d'Angleterre, du Japon, des États-Unis et du Canada. Plus que les affiliations nationales ou au genre de musique, l'industrie de la musique est conduite par la demande et les profits. L'annonce en janvier 2000 de l'absorption de EMI par Time-Warner (faisant suite à celle de ce même Time-Warner par AOL) marque une consolidation du pôle américain; cela étant, le caractère «global» de l'industrie restera.

Jusqu'à récemment, l'offre et la demande mondiale étaient absolument concentrée sur les «mégastars» américaines et anglaises qui se vendaient d'abord bien sur le marché US et s'exportaient à travers le monde. Cependant, des données plus récentes suggèrent que ce modèle n'est plus autant affirmé et dominant. En fait, le marché US n'a pas connu une croissance aussi rapide que d'autres marchés importants. Alors que les États-Unis représentaient approximativement 50% du marché mondial en 1987, il en représente moins du tiers aujourd'hui. Plusieurs observateurs de l'industrie estiment d'ailleurs que d'ici quelques années, le marché américain ne pèserait plus que 20% des ventes mondiales.

La raison de ce déplacement majeur dans la répartition géographique des ventes est double:

- après une décennie de croissance au-dessus des 10% (les consommateurs substituant leurs disques de vinyle et leurs cassettes audio par des CD), le marché US s'est plus récemment aligné sur des taux de croissance bien moins élevés; après une croissance de 14% en 1994, le marché US a enregistré 3 années consécutives de recul;

- les marchés asiatiques et d'Amérique latine ont connu une croissance rapide dans la foulée de leur économie au cours de la plus grande partie des années 90.

Les conséquences de ce déplacement géographique de la demande globale ont été importantes eu égard à la manière dont les majors ont opéré au cours des dernières années. Les majors, habituellement, aspiraient des millions de dollars autour d'une poignée de mégastars desquelles des ventes mondiales étaient attendues. En même temps, cette stratégie comporte également des risques élevés reliés aux investissements importants dans l'attente que les succès ou les «hits» rapportent des rendements élevés, assez pour couvrir les pertes encourues du fait des échecs et pour assurer à la compagnie des taux de bons taux de rendement sur l'investissement.

Pour un bon moment, les succès d'artistes tels que Michael Jackson, Madonna, U2 et autres ont validé de telles stratégies d'affaires. Toutefois, outre l'affaiblissement de la part du marché américain s'est conjugué avec d'autres facteurs pour conduire à des stratégies plus diversifiées et moins exclusivement portées par les mégastars, notamment:

- la spirale des coûts de labels pour «signer les mégastars» sujets à une popularité mondiale;

- la demande croissante des marchés «périphériques» pour des artistes nationaux ou de même langue et exprimant davantage leurs mentalités, préoccupations et désirs; en même temps que pour des expressions musicales perçues comme moins filtrées un tamis uniformisant du son;

- la fragmentation du «mainstream» musical en une multitude de genres différents.

Intégration verticale et concentration

Quand les canaux de distribution sont facilement substituables, les producteurs de contenu sont en position favorable du point de vue du pouvoir de marché (comme au début des années 90). Cependant, lorsque ce pouvoir se disperse entre les différents segments de la chaîne de construction de la valeur (comme dans le cas de la technologie digitale), les complémentarités et synergies entre ces différents segments encouragent les dynamiques de contrôle de l'ensemble de la chaîne. Cela s'est vérifié autour des géants du divertissement et cela tend maintenant à s'illustrer avec leur rapprochement et leur intégration avec les grands groupes du monde internet (portails, transport électronique d'information, navigation).

Toutes les formes d'industries culturelles spécialisées (film, musique, radiodiffusion, édition,...) sont devenues des composantes d'affaires plus larges et diversifiées en tant que groupes géants du divertissement (Time Warner, Walt Disney, Bertelsman, Viacom, News Corp., Seagram, Sony) et se sont rapprochées (ou se sont fait approchées) avec le monde de la câblodiffusion, de la téléphonie et de l'internet. De 7 majors du disques ont est passé à 4 (Polygram/Universal, Warner/EMI, Sony Music, BMG). Jusqu'à récemment, EMI était le seul major du disque non affilié à un géant du divertissement. C'est maintenant chose faite avec son absorption par Time Warner (et du coup AOL).

La dynamique de concentration au niveau du disque est susceptible de se traduire par une concentration accrue des efforts promotionnels des groupes restants sur un moins grands nombres de nouveautés, avec pour levier les interrelations médias au sein des groupes de divertissement/communications intégrés. Les conditions et le défi pour le secteur indépendant s'en trouve prendre d'autres formes, avec certes des menaces et contraintes importantes, mais aussi des opportunités de jouer dans un espace d'opportunités d'opérations, d'arrangements organisationnels et d'adaptation/satisfaction d'une demande diversifiée.

F.2.4. Les changements du contexte global et le PADES

Le PADES, comme programme industriel d'appui au développement de l'enregistrement, a été mis en place en vue d'assurer aux Canadiens un meilleur accès à la musique, dans sa diversité, et particulièrement en tant que moyen d'expression pour et par des Canadiens. Le développement et le renforcement du secteur indépendant de l'industrie, sous-contrôle canadien, a été conçu comme la condition et la voie nécessaire pour réaliser cette visée et le PADES en a fait son objectif.

Les objectifs généraux du PADES restent tout autant, sinon encore davantage, pertinents aujourd'hui, compte-tenu des changements dans le contexte sectoriel global, tant au plan technologique qu'à celui de la globalisation/intégration qui ont été présentés ci-dessus.

Par contre, ces changements conduisent à repenser l'approche surtout, ainsi que les domaines d'activités et éventuellement les cibles visées. L'approche produits/projets ne permet pas de répondre adéquatement aux défis posés au plan de l'adaptation et du développement des capacités technologiques, stratégiques, instrumentales. Par ailleurs, la formation et l'acquisition de nouvelles compétences, de développer de nouvelles formes et plates-formes de coopération et de mettre en place des regroupements, de réaliser des fusions deviennent des besoins que le PADES devrait pouvoir appuyer et encourager suivant une démarche pro-active, pour desserrer les contraintes rencontrées par les entreprises du secteur indépendant. Jusqu'à présent, seul le volet «Développement des entreprises» ouvrait une porte en sens, mais il est resté anémique et effectivement peu utilisé en ce sens. L'approche ponctuelle par produits/activités/projets est inadéquate, l'adaptation aux changements justifiant à la fois aux niveaux micro et méso sectoriel une approche sur base d'entreprise, de plans stratégiques et d'affaires, de développement des capacités.

F.3. POLITIQUE SECTORIELLE ET CADRE D'ORIENTATIONS DU PADES

L'évaluation rétrospective relève:

(i) que le cadre de définition des volets et des responsabilités de gestion des volets, notamment en ce qui a trait aux ententes de contribution entre Patrimoine Canadien et FMC, n'exprime pas d'orientations directrices suffisamment claires de la part du décideur public;

- il intègre une pluralité de visées et de préoccupations d'intérêt exprimées dans leur généralité selon une très large vocation (références au «secteur» et à «l'industrie», énumération des différentes catégories d'agents, consensus et collaboration sectorielle générale, dimension genre de musique, dimension régionale...) sans que ressortent suffisamment les intentions et les voies exprimant les priorités;

(ii) que FMC a géré ses volets de manière «équitable» pour satisfaire à ces différentes orientations générales et préoccupations d'intérêt exprimées par Patrimoine canadien; sans, alors, que les aspects de «développement» et de «renforcement /structuration» sectoriels puissent toujours s'imposer.

Ainsi, l'étude conduit à évaluer que les intentions publiques se sont exprimées trop faiblement dans le formulation du PADES et son cadre de gestion. Patrimoine canadien devrait énoncer clairement les orientations traduisant les choix et priorités publiques qu'il considère nécessaire pour satisfaire les objectifs de renforcement du secteur indépendant et d'amélioration de l'accès des Canadiens à la musique d'artistes canadiens.

Il sera absolument nécessaire d'établir un cadre de rendement du PADES opérationnel en tant qu'instrument de gestion et de suivi, avec des indicateurs mesurables et des résultats clairement spécifiés. Pour cela, il convient que Patrimoine Canadien mette en place un système d'information pour suivre les indicateurs sectoriels pertinents et recueillir sous les formats adéquats l'information sur les activités et résultats du programme, permettant ainsi de faire le lien entre le profil d'aide, les résultats des bénéficiaires et l'évolution sectorielle (mesure des impacts)[42].

F.4. AXES D'APPUI

Étude Économique Conseil est d'avis que le PADES devrait mettre en oeuvre une stratégie explicite organisée autour des axes principaux suivants:

(i) **l'appui au développement et la consolidation du secteur indépendant pour que le Canada dispose d'un groupe suffisamment large de compagnies de disques solides et dynamiques**

- à travers l'évolution des indicateurs sectoriels, l'étude d'évaluation montre le rôle de ces compagnies dans l'amélioration du positionnement du secteur indépendant; par leurs capacités et leur échelle, ces compagnies constituent le fer de lance d'une amélioration compétitive;

- par contre, compte-tenu du volume de la contribution publique, de son effet de levier somme toute limité sur la mobilisation des ressources privées et de la répartition relativement élargie de l'aide, le potentiel de développement de ce segment ne s'est pas suffisamment matérialisé;

---

42 Voir à ce sujet les sections D.5 et E.4 du présent Rapport final (par ailleurs, le document «Cadrage analytique et plan de collecte, Novembre 1998» ainsi que les copies des divers instruments de collecte remises à Patrimoine canadien au cours de cette étude apportent des exemples utiles pour développer des outils adaptés).

- le développement des capacités de production, de commercialisation, de gestion (ressources humaines, technologies, base financière) requiert la mise en place de formes d'appui plus stables (que les projets annuels) et non exclusivement centrées sur le soutien aux activités relatives à la production et à la commercialisation d'un album déterminé; il appelle une approche d'appui à vocation plus structurelle et embrassant plus globalement le développement des compagnies;

- ces compagnies doivent notamment être en mesure de consolider leur base ressources à travers des arrangements mutuellement avantageux avec les artistes;

(ii) l'appui à l'établissement de conditions favorables à l'expression des capacités entrepreneuriales et de gestion au sein du bassin de producteurs et de maisons de disques qui ne sont pas des leaders du secteur indépendant;

- le PADES doit là contribuer à révéler les entreprises qui présentent un potentiel de «graduation» dans les différents genres de musique et types de marché;

- les formes d'appui pourraient ici rester davantage dans la lignée de celles du support aux activités de production et de commercialisation utilisées jusqu'ici;

- il s'agirait par ailleurs de s'assurer que ces entreprises puissent et veuillent davantage recourir à des activités de formation (suivant la vocation, insuffisamment suivie, du volet «développement des entreprises»);

- également, le besoin d'instruments collectifs d'information et de promotion (notamment avec Internet) parait appropriée pour ce segment du secteur indépendant;

(iii) l'appui à l'établissement de conditions plus favorables à l'émergence et au développement de l'expression des talents créatifs canadiens

- cet axe s'adresse au vivier créatif des artistes canadiens et à l'amélioration des conditions de leur développement de carrière;

- celles-ci ont trait aux orientations suivies et aux différents aspects et composantes de construction de leur revenu; elles concernent notamment le rôle des gérants d'artistes et des éditeurs de musique.

Par ailleurs, le PADES devrait poursuivre et aménager plus adéquatement, dans une perspective cohérente pour appliquer ces axes généraux, les appuis de nature collective et de portée structurante qui ont trait:

(iv) **au développement et à la communication d'une information sectorielle adéquate** (infrastructure et systèmes)

(v) **à la consolidation de l'infrastructure d'appui formée par les principales associations professionnelles**

(vi) **aux événements de portée nationale et régionale.**

F.5. CADRE ORGANISATIONNEL ET DE GESTION

La formulation d'intentions et d'orientations claires par Patrimoine canadien, et leur expression dans les ententes de contribution est de nature à améliorer en grande partie les faiblesses relevées au plan de l'efficacité de l'aide. Toutefois, le cadre organisationnel et de gestion soulève aussi certaines questions propres:

(i) ce cadre, à travers sa composante FMC, exprime la volonté de Patrimoine canadien d'assurer une large collaboration entre les différentes catégories d'intervenant au sein du secteur; cependant, il n'est pas nécessairement pertinent de concevoir qu'une telle collaboration doive se matérialiser dans toute son étendue (en termes de représentation et de sujets traités) à un seul niveau autour d'une seule table d'administrateurs;

(ii) à cet égard, il conviendrait d'envisager un modèle organisationnel apte à la concertation entre les différentes catégories d'intervenant, à travers une table consultative «externe», tout en adaptant le cadre organisationnel de gestion de telle façon que les responsabilités soient réparties en fonction des objets qui concernent plus directement les différentes catégories d'intervenants; ce qui peut être appliqué soit à travers une structure interne plus hiérarchisée (mise en place de comités décisionnels selon les volets révisés), soit à travers des entités de gestion différentes selon les grands volets;

(iii) l'approche et les axes d'orientation suggérés appellent la mise en place et la gestion efficace de programmes et d'instruments en partie remaniés et nouveaux qui n'entrent pas dans l'expérience passée de FACTOR et de MusicAction; cela soulève la question de leurs capacités d'absorption ou d'adaptation; à cet égard, il est envisageable de confier la gestion de certains volets /instruments vers une structure plus expérimentée; toutefois, la capacité démontrée par FACTOR et MusicAction pour rejoindre les clientèles cibles est un atout en faveur de maintenir leurs larges responsabilités; toutefois, il serait alors nécessaire d'encadrer et d'appuyer les adaptations requises en matière de formation complémentaire du personnel en place, d'adjonction de personnel spécialisé et de systèmes d'information et de gestion.

À un autre niveau, EEC Canada est d'avis:

(iv) que le volet de «distribution de musique spécialisée» devrait être réaffecté à Patrimoine canadien en même temps qu'il s'agirait de resserrer la complémentarité avec le volet de «production» géré par le Conseil des Arts.

(v) que le volet d'appui au développement des politiques fédérales soit conçu à travers un programme de recherche global, pluriannuel avec des priorités; il ferait notamment appel, comme à présent, aux services des associations professionnelles, mais davantage sur la base de produits d'informations récurrents, et à l'infrastructure spécialisée de services d'information sectorielle.

Comme susmentionné, l'obtention d'impacts bien tangibles et durables requiert une augmentation importante des investissements et du financement des compagnies dans le contexte d'adaptation aux changements technologiques et d'adaptation organisationnelle et fonctionnelle des entreprises. Le «chiffrage» des besoins de financement public dépend de l'estimation des besoins de financement totaux et de celui des effets de levier attendu de la contribution public sur le financement et les investissements privés selon les instruments. Les besoins de financement totaux dépendent du coûts des activités concernées au niveau des compagnies et du bassin requis pour atteindre les performances attendues.

La mobilisation d'un budget PADES notablement plus élevé devrait être envisagé dans une perspective graduelle compte-tenu des considérations d'absorption et des conditions attenantes à la mise en place d'un cadre de rendement et d'un système de suivi approprié à la réussite d'une approche plus dynamique et pro-active.

ANNEXE

CONSULTATION DE L'INDUSTRIE DE L'ENREGISTREMENT SONORE

Entrevues: organisations / personnes rencontrées[43]

43 Cette annexe présente la liste des organisations / personnes rencontrées au cours de cette étude d'évaluation du PADES. La liste des entreprises dont les données financières et opérationnelles ont servi de base au chapitre relatif à l'étude sur le risque (section E.1.3) n'est pas incluse parce que les niveaux de traitement des données permettraient l'identification des entreprises individuelles.

Colombie-Britannique

Festival Distribution	Jack Schuller
Songlines Recordings	Tony Reif
Nettwerk Production	Ric Arboit
Mint Records	Randy Iwata
Gun Runner	Cameron Noyes
Publicist	Rob Viereck
Zolty Cracker	Gilles Zolty
Itch	Mark Critchley
PMIA	Ellie O'Day
Mo'Funk Productions	Luke McKeehan
Hissy Fit	Giselle Grignet

Prairies

Stoney Plain	Holger Peterson
Oak Street Entertainment	Gilles Paquin
The Wyrd Sisters	Nancy Reinhold
ARIA	Maryanne Gibson
MARIA	Gaylene Dempsey
The Sunshine Group	Danny Schur
Royalty Records	Harlan Smith
Superb Records	Doug Workenson
Sweetgrass Records	Darlene Whitecalf

Ontario

FACTOR	Heather Ostertag
Canada Council	Micheline Lesage / Garry Cristall
Attic Records	Al Mair
Anthem Entertainment	Peggi Cecconi
Beat Factory Music	Ivan Berry
Alma Records	Peter Cardinali
Sonic Unyon	Tim Potocic
Loggerhead	Paul Church
Sam-the-Records-Man	Jason Sniderman
Page Music Distribution	Victor Page
Outside Music	
Alert Records	Phyllis Brodeur
CIRPA	Brian Chater

Québec

MusicAction	Lise Aubut
Les Disques Audiogramme	Michel Bélanger
Les Disques Analekta	Mario Labbé
GSI Musique	
Tacca Musique	
Disques Tox	Michel Gendron
Les Disques Atma	Michel Laverdière
Indica Records	Franz Mariano
Distribution Select	Rosaire Archambault
SOPREF	Jean Robert Bisaillon
ADISQ	Robert Pilon
SPACQ	

Est du Canada

Turtlemusic	Sheri Jones
Giraffe	Pierre Fortier
Tidemark Distribution	Chip Sutherland